

Guia Prático de **PROGRAMAÇÃO** **NEUROLINGUÍSTICA**

PNL



Como Usar Técnicas de
Programação Neurolinguística
Para Alcançar Seus Objetivos

LUIZ FELIPE CARVALHO



**Guia prático de
Programação
Neurolinguística - PNL:
como usar técnicas de
Programação
Neurolinguística para
alcançar seus Objetivos**

Luiz Felipe Carvalho

<http://www.FocusLife.com.br>

**Guia prático de Programação Neurolinguística -
PNL: como usar técnicas de Programação
Neurolinguística para alcançar seus objetivos** Copyright
© 2013, Luiz Felipe Carvalho.

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro deve ser reproduzida em qualquer forma sem a permissão do autor.

Importante

É proibida a reprodução e transmissão desta publicação, em qualquer hipótese, incluindo meio mecânico ou eletrônico. O autor e editora não se responsabilizam pelas informações técnicas ou resultados presentes nesta publicação. Os mesmos também não se responsabilizam por interpretações errôneas e omissões por parte dos leitores.

O propósito deste livro é somente entretenimento. As informações que contem não são, de maneira alguma, instruções de especialista e nem devem ser consideradas como regras. Cada leitor é responsável, portanto, por sua

interpretação, riscos e ações a serem praticadas. Nem autor, nem editora, assumem qualquer responsabilidade ou risco, de qualquer natureza, em nome do comprador ou leitor desta publicação.

Dedicado a todos que estão sempre em busca de conhecimento e progresso.

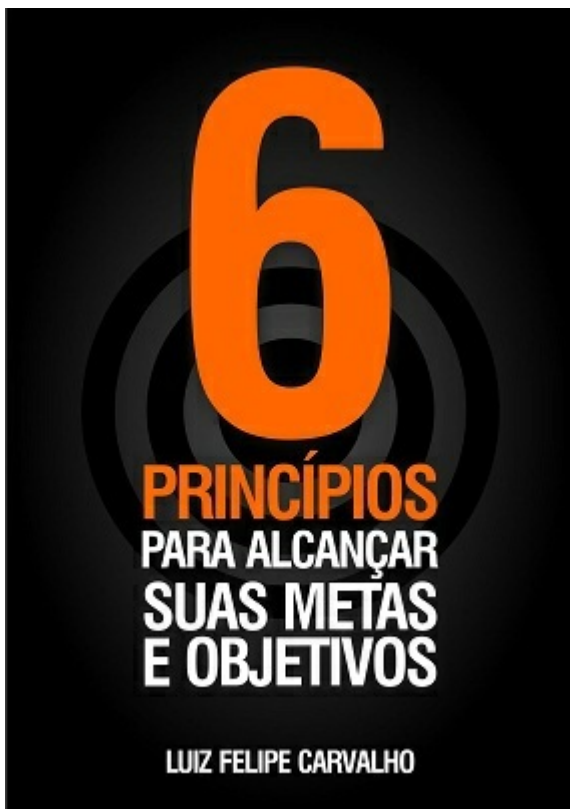
Dedico este livro também à minha família, e todas as pessoas que me apoiaram

e continuam me apoiando em minha jornada.

Baixe o seu guia Gratuitamente

Agradeço por ter adquirido este livro e disponibilizo gratuitamente um PDF, exclusivo para os leitores do FocusLife.

No guia, *Seis Princípios Para Alcançar Suas Metas e Objetivos*, compartilho informações e conceitos, para que você possa ter uma vida mais produtiva e mais próspera.



[>>Clique Aqui Para Baixar Seis Princípios Para Alcançar Suas Metas e Objetivos<<](#)

Introdução

Eu compartilho neste livro, algumas técnicas, conceitos e estratégias de programação neurolinguística, que eu tenho aplicado em minha vida, ao longo de dez anos.

Cada vez que pratico as técnicas mais aprendo novas maneiras de pensar e consequente, agir de forma diferente, no intuito de alcançar metas, objetivos e resultados desejados. Este processo é fantástico! Com a PNL, novas habilidades podem ser exploradas. Novas competências podem ser desenvolvidas. As possibilidades são realmente muitas.

As técnicas e estratégias apresentadas aqui, podem ser executadas por qualquer pessoa que deseje alcançar determinados objetivos. No entanto, vale ressaltar que não há garantias de resultados. Os resultados positivos dependem única e exclusivamente da própria pessoa, da consistência que cada um investirá em suas ações no dia a dia, assim como qualquer tipo de aprendizado, método ou estratégia, que todos aprendemos na vida. A boa notícia, é que a PNL pode aumentar consideravelmente nossas chances de sucesso.

Além disso, a PNL pode nos ensinar a melhorar a forma como interpretamos os acontecimentos em nossas vidas; vencer os mais diversos tipos de medo; controlar emoções negativas; diminuir o estresse; aprender de forma mais rápida; melhorar a comunicação; melhorar nossos relacionamentos; melhorar a autoconfiança e autoestima.

Com o resultado (ou resultados) que pretendemos alcançar em mente, basta encontrarmos as pessoas certas, as que geram resultados, e logo transferirmos os mesmos recursos para nossos corpos e mentes. Em outras palavras, podemos descobrir o que as pessoas alcançadoras de resultados fazem para conseguir o que conseguem, e passarmos a fazer o mesmo que essas pessoas. Tudo o que precisamos são RECURSOS.

E quais recursos seriam esses? Sentimentos e emoções como coragem, autoconfiança, criatividade, paciência, determinação, inteligência, persistência, ousadia, compaixão e outras emoções fortalecedoras. O que as pessoas mais precisam em suas vidas nos dias de hoje para realmente tornarem-se vitoriosas, são de recursos. Quando acionamos recursos para superar alguma barreira,

dificuldade ou crise em nossas vidas, encontramos forças para seguir em frente. Encontramos forças para alcançar o que desejamos, mesmo que as circunstâncias não se mostrem favoráveis.

A eficiência da PNL está na simplicidade e aplicabilidade. A PNL não é uma ferramenta complexa. Embora muitas pessoas acreditem que ela seja. A PNL no meu ponto de vista, depois de dez anos de aprendizado e prática, é uma ferramenta de autodescoberta. Estamos sempre aprendendo algo.

Uma das perguntas primárias da PNL que mais utilizo em minha própria vida é: como se faz isso? Por exemplo, se uma pessoa sabe desenhar muito bem, podemos usar a PNL para descobrir como ela usa a mente para desenhar; o que a pessoa acredita; como ela usa as mãos (estratégia física); o que ela visualiza enquanto faz os traços no papel; o que ela diz para si mesma no momento em que desenha. Todos esses elementos fazem parte de uma estratégia. A palavra estratégia tem origem no termo grego *strategia*, que significa plano, método, manobras ou estratagemas usados para alcançar um objetivo ou

resultado específico. É através das nossas estratégias físicas e mentais que geramos resultados. A PNL é uma ferramenta de modelagem. Podemos usá-la em diversas áreas da vida pessoal e profissional. Podemos modelar pessoas consideradas excelentes no que fazem e aprender com essas pessoas o como elas fazem, e depois reproduzir as mesmas ações físicas e mentais.

Pense nas áreas da sua vida em que você deseje melhorias... Talvez você deseje melhorar os seus relacionamentos ou superar algum trauma de infância. Ou então aumentar as suas vendas. Talvez você deseje melhorar a sua vida financeira. Cuidar melhor do seu corpo/mente. Ser mais feliz. Saiba tudo isso é possível de ser alcançado, desde que você se comprometa entrar em ação e superar os seus bloqueios mentais. O passo inicial para se gerar um resultado significativo é com certeza o comprometimento.

Comprometa-se com o seu progresso pessoal ou profissional, acompanhado de uma boa estratégia, que você se surpreenderá com os resultados que alcançará.

O grande "segredo" para se tornar um bom praticante

de PNL, é sem dúvida a prática. Não se limite em somente ler este livro, – é extremamente importante que você faça os exercícios também para fixar ainda mais os conceitos que eu compartilharei com você. A ação colocada em movimento tende a gerar o resultado desejado. A habilidade em qualquer atividade ou forma de aprendizado, se desenvolve com a prática. Você deve praticar o que se aprende sempre. Quanto mais você pratica, mais hábil você se torna. Mais rápido você se torna capaz de resolver problemas (desafios). Mais opções você cria para lidar com situações difíceis. E qual seria a chave principal capaz de mudar até mesmo experiências negativas para positivas? A resposta é a nossa mente.

É através da mente que controlamos nossas experiências. A forma como interpretamos as situações cotidianas, experiências e eventos de pequena ou grande intensidade emocional. O significado que atribuímos em nossas experiências tem uma grande influência em nossos resultados. Algumas pessoas consideram a PNL, como sendo um manual do cérebro. Então, vamos explorá-la a partir de agora. Prepare-se para conhecer uma enorme

variedade de estratégias e técnicas, que podem acelerar o seu crescimento e o seu desenvolvimento pessoal, rumo as suas conquistas pessoais e profissionais. O meu profundo desejo, é que este livro lhe ajude a alcançar o seu objetivo.

Boa leitura!

Luiz Felipe Carvalho

Fique em contato:

Email: luizfelipe@focuslife.com.br

Facebook: <http://facebook.com/focuslifebr>

YouTube: <http://focuslife.com.br/youtube>

Twitter: <http://twitter.com/focuslife>

Site: <http://focuslife.com.br>

Sumário:

[Baixe o seu guia Gratuitamente](#)

[Introdução](#)

[I - O que é a Programação Neurolinguística](#)

[Como surgiu a Programação Neurolinguística](#)

[Principais pressuposições da PNL](#)

[Sistemas representacionais](#)

[II - Criando mudanças em sua mente](#)

[Como mudar comportamentos e hábitos indesejados](#)

[Padrão *swish*](#)

[Criando uma nova atitude](#)

[Reduzindo a diferença entre o estado atual e o estado desejado](#)

[III - O poder das âncoras em sua vida](#)

[IV - Como induzir estados emocionais de excelência](#)

e alta performance

Entrando em estado de excelência

V – Modelando a excelência humana

Os três principais elementos da modelagem

A modelagem na prática

VI – Como criar relacionamentos de alta confiança:
rapport

Como estabelecer *rapport*

VII – Eliminando medos e fobias com a PNL

Cura rápida de fobia em oito passos

Vencendo o medo através de informações

VIII – Uma maneira eficaz para alcançar os seus
objetivos: T.O.T.S.

Oito leis para a especificação de objetivos

Pensamentos finais

Gostaria de desenvolver uma mentalidade mais

Produtiva?

Agradecimento

Sobre o Autor

I – O que é a Programação Neurolinguística

Você já parou para se perguntar, por que algumas pessoas conseguem gerar resultados satisfatórios, e outras não? Quais são os fatores por trás de nossas ações? Por que algumas pessoas conseguem superar desafios, e outras desistem ao primeiro sinal de dificuldade? A Programação Neurolinguística (PNL) pode nos explicar quais são os fatores responsáveis por nossas ações físicas e/ou mentais. E o que devemos fazer quando nos depararmos com dificuldades que parecem bloquear nosso caminho.

A PNL nos ajuda entender como algumas pessoas geram resultados eficientes. Atrás de qualquer tipo de resultado, seja ele satisfatório ou não, existe um conjunto específico de ações. Você pode utilizar as ferramentas da PNL para melhorar diversas áreas de sua vida, através de estratégias e técnicas realmente eficazes. Porém, antes disso acontecer, temos que realizar uma transformação pessoal. E você aprenderá o processo ao longo deste livro. Portanto, continue me acompanhando.

Além de ser uma excelente ferramenta de desenvolvimento pessoal, a PNL também é muito utilizada no campo da psicoterapia, comunicação, marketing, recursos humanos, ensino, direito, saúde, liderança, aprendizado. Por isso, a PNL é considerada por muitos especialistas, o estudo da excelência humana. A PNL é um modelo que engloba diversos outros modelos de pensamento cognitivo: **podemos reaprender a pensar, ou seja, mudar a forma como pensávamos e com isso conseguir novos resultados mais atraentes.**

Qualquer hábito limitante é resultado de um conjunto de crenças limitantes. Primeiro criamos nossas crenças, de acordo com as experiências que tivemos ao longo da vida. Nosso cérebro registrou todas as experiências vividas por nós, em nosso subconsciente. Muitas vezes temos comportamentos limitantes, desenvolvidos em nossa infância. Acredite!

E para mudarmos esses comportamentos limitantes, temos que informar ao cérebro, que há novas maneiras de conseguir os mesmos resultados, com comportamentos mais elegantes, congruentes e ecológicos.

Com a PNL, você aumenta a percepção em relação a seu mundo, e também, o mundo das outras pessoas. De repente, você passa a perceber elementos em suas experiências diárias, que antes, talvez, você não os percebia de forma tão evidente. Quando isso acontece, tudo começa a ficar mais claro e fazer mais sentido. Você passa a compreender melhor, o comportamento das pessoas ao seu redor, além dos seus próprios também.

A cada dia, você tem uma nova descoberta. Como acontece este processo? Você passa a usar mais os seus sentidos. Você expande sua consciência. Você se torna capaz de interpretar situações da vida, de maneira mais positiva: mesmo em situações difíceis, você é capaz de encontrar significado positivo em suas experiências. Sim, por incrível que pareça, você consegue dar um novo significado para suas experiências, mesmo as desagradáveis. Apesar de nem sempre ser fácil, é possível.

A PNL pode ser aplicada em diversas áreas, e em diversas situações: cura de fobia, aprendizado, negócios, ensino, estabelecimento de metas e objetivos. A eficácia

da PNL está no uso de processos (o passo a passo). Nós seres humanos, funcionamos através de estratégias. Pense nisso. Como aprendemos andar de bicicleta? Dirigir? Ler? Caminhar? Falar? Escrever? Nós aprendemos todas essas habilidades através de estratégias. Hoje, temos total domínio de uma série de habilidades. No entanto, tivemos que aprendê-las na prática, no dia-a-dia.

O mais curioso é que todos nós utilizamos estratégias para alcançarmos algum tipo de objetivo, por mais simples que ele seja. Aliás, quando o resultado de nossas ações, não corresponde às nossas expectativas, temos o que muitos chamam de “fracasso”.

Entretanto, podemos aprender com os nossos fracassos, e assim, mudarmos as estratégias para obtermos melhores resultados no futuro. Como muitos dizem: “*O sucesso é um mau professor*”. Quando temos sucesso em qualquer área de nossa vida (pessoal ou profissional), tudo é perfeito, e não há muito o que se aprender. Quando fracassamos, meditamos mais profundamente sobre as nossas ações, e, conseqüentemente, aprendemos mais com elas.

Há certas ocasiões em que fazemos tudo certo, e, mesmo assim, não obtemos um bom resultado. Às vezes, a estratégia que utilizamos, requer alguns ajustes. Se você estava buscando algum resultado e ele não saiu como esperado, cabe a você mudar sua estratégia. A maioria das pessoas desiste de suas metas e objetivos, quando as coisas não dão certo. Elas se esquecem que seus resultados derivam de um conjunto de ações. E se elas mudarem um simples elemento, um pequeno detalhe, elas alteram todo o resultado. O mesmo acontece, por exemplo, quando queremos discar para alguém, e discamos o número do telefone errado. Se discarmos 9 no lugar de 2, o que acontece? Alteramos todo o resultado.

No entanto, quando mudamos a nossa abordagem – nossas ações –, podemos mudar significativamente os nossos resultados. Não precisamos desistir de tudo, como algumas pessoas fazem em relação ao que desejavam alcançar. Ao invés disso, devemos mudar o tipo de estratégia que estamos utilizando, para obtermos os resultados que queremos. Você aprenderá como fazer isso neste livro.

Talvez você esteja se perguntando: “Mas afinal de contas, o que é Programação Neurolinguística?” O nome Programação Neurolinguística é composto por três ideias principais, que explicam seu significado:

Programação – um **programa**, neste sentido, é a codificação da experiência humana. Em outras palavras, um programa é composto por uma série de etapas, que tenta alcançar algum objetivo específico. Todo resultado alcançado, seja por você ou outras pessoas, é consequência de vários programas utilizados dentro de um contexto.

Nós utilizamos alguns programas de forma consciente ou inconsciente. Por exemplo, quando escovamos os dentes, tomamos banho, praticamos alguma atividade física, estamos utilizando um programa. Na verdade, temos um programa para tudo: escrever, ler, dirigir, praticar esportes, aprender, etc.

O interessante é que podemos executar certos programas no piloto automático, ou seja, de maneira inconsciente. Isso acontece quando escovamos os dentes, por exemplo. Nós já vivenciamos tantas vezes essa

experiência, que ela acontece de forma automática, sem pensarmos no processo.

Nosso cérebro funciona de forma similar a um computador. Ao longo de nossa vida, vamos *instalando* diversos tipos de programas. Alguns desses programas são eficientes e nos auxiliam em diversas tarefas em nossa vida. Outros podem nos impedir de alcançar aquilo que realmente queremos.

Nosso trabalho então, é mudar os programas que estão nos impedindo de ir mais longe, como por exemplo: padrões de auto sabotagem, crenças limitantes, conflitos internos, medo e outras emoções negativas. Podemos programar a nossa mente e o nosso comportamento, para alcançarmos os objetivos que desejamos.

Neuro – a palavra **neuro** se refere ao nosso sistema neurológico. Nós usamos os nossos sentidos para interagir com o mundo. Quais são eles? Visão, audição, tato, paladar e olfato. Todas as nossas experiências ficam registradas em nossa mente consciente e inconsciente. Pois é desta forma que aprendemos e atribuímos um significado aos acontecimentos da vida. Muitas vezes, não

representamos as experiências como elas realmente são.

Podemos generalizar, eliminar ou distorcer informações de nossas experiências. A PNL nos oferece ferramentas, que nos ensina gerenciar o nosso sistema neurológico da melhor forma possível. A chave para o controle emocional, está no sistema neurológico. Aprenda a controlar o seu sistema nervoso, que você obterá resultados surpreendentes.

É preciso ficarmos atentos, para que nossas representações internas sejam as mais próximas da realidade possível. E o que é representação interna? A palavra representação significa apresentar novamente. A palavra interna significa, dentro de nós (ou que está dentro de nossa mente). Tudo aquilo que vemos, ouvimos e sentimos, nos causam um determinado efeito. Esses efeitos podem ser positivos, ou negativos. Depende de como interpretamos nossas experiências.

Ou seja, eu e você usamos os nossos cinco sentidos, para representar os acontecimentos a nós mesmos.

Linguística – nós seres humanos, usamos a linguagem

para comunicarmos nossas experiências, uns com os outros. Através da linguagem, podemos aprender e ensinar. Existem dois tipos de linguagem: a linguagem verbal e a linguagem não verbal. Na linguagem verbal, nós utilizamos as palavras para nos comunicarmos.

Na linguagem não verbal, no lugar das palavras, usamos o corpo: gestos, movimentos e expressões faciais. Seu padrão de linguagem, verbal ou não verbal, é uma forma de expressão que transmite quem você é, e como pensa. Além disso, o seu padrão de linguagem pode transmitir muito de sua própria personalidade, que você possa imaginar.

Outras definições

A PNL possui ainda diversas outras definições, como por exemplo:

- O manual de operação de como nossa mente funciona;
- Uma ferramenta para modelar a excelência humana em qualquer área;
- Uma poderosa ferramenta de comunicação eficiente e

compreensiva;

- Uma ótima ferramenta de ensino, e aprendizado;
- Um minucioso estudo sobre o impacto da nossa comunicação verbal ou não verbal;
- Uma excelente ferramenta para criar opções de mudanças pessoais e com isso gerar resultados atraentes para si mesmo;
- Estudo de um conjunto de ferramentas pragmáticas que podem ser facilmente aplicadas em praticamente qualquer interação entre pessoas.

Analisando a história da humanidade, podemos perceber que todos os grandes inventores, líderes, empreendedores, pensadores, idealistas e gênios, tinham algo muito em comum. Além de todos eles terem uma grande visão, eles também acreditavam em possibilidades, e também, acreditavam que era possível pegar algo invisível, seja uma ideia, teoria ou conceito, e torná-la real, visível ao mundo.

Tudo que existe hoje no mundo, foi antes, de certo modo, imaginado na mente de alguém (incluindo eu e você).

Nossa capacidade criativa é realmente enorme. Temos diversos recursos, que muitas vezes, não fazemos uso. Existem recursos adormecidos dentro de nós, que aguardam o momento para despertarem. A PNL trata de explorar esses recursos, utilizando diversas técnicas e estratégias, que estimulam nossa parte criativa, e nos dão a motivação necessária para a entrarmos em ação.

Thomas Edison, o grande inventor da lâmpada elétrica e outras importantes invenções, explorou muito bem seus recursos internos. Um dos fatores que fez com que Edson descobrisse a lâmpada elétrica, foi sem dúvida, sua capacidade de persistir e mudar a sua abordagem. Ele teve flexibilidade suficiente, para mudar seu comportamento até conseguir alcançar o seu resultado final.

Albert Einstein conseguiu chegar à teoria da relatividade, graças à imaginação, e não a razão (pensamento lógico). Por isso mesmo, certa vez disse: *“A imaginação é dez vezes maior do que a força de vontade”*.

Leonardo da Vinci foi outro gênio da nossa história.

Ele conseguiu desenvolver diversas habilidades inacreditáveis. Ele foi inventor, artista plástico, cientista, matemático e engenheiro. Como uma pessoa é capaz de unir tantas habilidades assim? A resposta está no cérebro, ou, no uso correto do cérebro.

Nosso cérebro possui uma enorme capacidade de imaginar, criar, pensar e executar comandos. E como podemos usar mais desta incrível “máquina” que está entre nossas orelhas? A resposta é estratégias. Podemos aprender diversas estratégias, para alcançarmos os mais variados objetivos. Além de estratégias, precisamos também de um conjunto de crenças fortalecedoras. Temos que acreditar que também somos capazes de executar certas habilidades, pois também fomos concebidos com o mesmo equipamento, que as pessoas "geniais" foram.

Aliás, você já faz uso de estratégias em sua vida. A pergunta é: você está consciente de sua estratégia (ou estratégias)? Talvez você saiba como desenhar, cantar, pintar, falar em público, ou outra habilidade particular que tenha desenvolvido. Como você faz isso? Pense a respeito.

Muitas pessoas têm um enorme potencial para gerar resultados positivos. Entretanto, devido a fatores negativos, como crenças limitantes, auto sabotagem, procrastinação, medo do sucesso, medo do fracasso, elas nem sequer dão o primeiro passo.

A boa notícia é que podemos aprender como superar emoções negativas, e seguirmos em frente. Se quisermos seguir em frente, em busca de nossos sonhos, temos que começar a criar nossa própria *realidade*.

Nossa realidade deve ser baseada em nosso presente, e não passado. O passado serve apenas para aprendermos, o que funciona e o que não funciona. Basear nossa realidade no que a “sociedade” nos impõe, é garantia de frustração. Se eu, por exemplo, baseasse minha realidade nos limites estabelecidos pela sociedade, você não estaria lendo este livro agora.

Tive que vencer diversos obstáculos em minha vida. E tenho certeza, que você também superou muitos na sua vida também. Deseja alcançar suas metas e objetivos? Então comece criando a realidade que deseja para si mesmo. Não precisamos ser escravos de uma "matrix",

como é mostrado no filme. A grande verdade é que temos livre arbítrio, entretanto, somos responsáveis pelas consequências de nossas próprias escolhas.

Aliás, a PNL se preocupa, se seu objetivo é ecológico ou não. Muitas pessoas fixam metas e objetivos que não são ecológicos. Ou seja, existem pessoas que fixam objetivos, que não contribuem de maneira positiva na vida dos outros. Em vez disso, elas prejudicam os outros.

Agora, conheceremos um pouco da história da PNL, quem são seus co-fundadores, como surgiu e quais são os principais pressupostos.

Como surgiu a programação neurolinguística

A Programação Neurolinguística surgiu nos Estados Unidos no início da década de 70. A partir de um intenso estudo de dois gênios – *Richard Bandler e John Grinder* -, a PNL tomava forma de uma ferramenta de modelagem. Bandler e Grinder foram capazes de detectar padrões de excelência, em diversos especialistas, inicialmente, na

área da terapia e comunicação.

Richard Bandler naquela época, era estudante de psicologia na Universidade da Califórnia. Bandler tinha grande interesse em computadores. John Grinder era professor assistente do Departamento de Linguística na mesma universidade que Bandler cursava psicologia. Bandler, também era muito interessado em psicoterapia. Unindo-se a John, eles deram início a um novo modelo de comunicação, que mais tarde ficou conhecida como a *modelagem da excelência humana*, a PNL.

Bandler e Grinder entenderam que era possível modelar pessoas de excelência, através de ações físicas e mentais. Ou seja, se aprendermos como as pessoas consideradas excelentes em seus campos geram resultados, através de ações específicas, podemos reproduzir as mesmas ações, e gerarmos, virtualmente, os mesmos resultados.

E foi justamente o que eles fizeram. Eles começaram a procurar pessoas consideradas especialistas, em diversas áreas: terapia, comunicação, negócios. Eles não se limitaram em somente aprender com os modelos, eles

fizeram mais do que isso. Eles perceberam que era possível ensinar outras pessoas, os mesmos padrões de excelência, que eles aprenderam com os especialistas. E foi o que fizeram.

Três grandes modelos

Durante o processo de modelagem, Bandler e Grinder estudaram os padrões de excelência, de três grandes nomes conhecidos no mundo da terapia, que influenciaram fortemente as raízes da Programação Neurolinguística:

Virginia Satir - considerada especialista em resolver problemas de relacionamentos familiares, que muitas vezes, eram considerados problemas “insolucionáveis”, por outros terapeutas.

Virginia Satir tinha enorme capacidade de lidar com situações conflitantes, e resolvê-las. Sua habilidade em resolver conflitos familiares, era realmente surpreendente.

Fritz Pearls, fundador de uma escola de terapia, conhecida como Gestalt. Ele era considerado um homem inovador por muitos terapeutas.

O *Dr. Milton Erickson* foi hipnoterapeuta reconhecido e respeitado mundialmente. Ele foi o pai da hipnose ericksoniana. O Dr. Milton Erickson teve uma grande influência e contribuição, dentro da PNL. Ele era um extraordinário hipnoterapeuta. Às vezes, ele era capaz de curar pacientes com problemas fóbicos, através de metáforas. O Dr. Milton Erickson tinha uma habilidade quase sobre humana, de comunicação hipnótica. Ele utilizava palavras estruturadas, que iam direto ao inconsciente de seus pacientes.

Além desses três grandes especialistas, Bandler e Grinder tiveram também uma grande contribuição de *Gregory Bateson* em suas pesquisas. Gregory Bateson foi um antropólogo britânico, autor de diversos livros, nas áreas de: cibernética, biologia, antropologia, comunicação e teoria dos sistemas.

Bateson ficou famoso pela teoria do duplo vínculo da esquizofrenia.

Direções diferentes

A PNL, a partir dos modelos iniciais, tomou dois

caminhos diferentes. Ela se tornou uma ferramenta de descoberta: ensinava pessoas a alcançarem resultados desejados. E, por outro lado, a PNL se tornou um próprio modelo de: comunicação, pensamento, aprendizado e ensino. A PNL passou a ser uma eficiente metodologia de ensino e comunicação. Logo ela ganhou grande repercussão, de maneira muito rápida, e em diversas partes do mundo.

O nome Programação Neurolinguística

O nome Programação Neurolinguística surgiu após uma longa maratona de trinta e seis horas, nas montanhas da Califórnia. A ideia deste nome veio depois da conclusão dos estudos de Bandler e Grinder. Isto aconteceu na primavera de 1976. A ideia de Programação nasceu da inspiração em programas de computadores. Esse nome serviu como metáfora para explicar o funcionamento do cérebro humano, que neste caso, é semelhante a um programa de computador.

Podemos criar ou mesmo alterar alguns desses programas, de forma cognitiva, através de técnicas específicas. Nossos pensamentos são criados a partir de

imagens mentais, sons e sensações.

A intenção inicial dos fundadores da PNL, não foi criar uma nova escola de terapia, e sim, criar um modelo que ensinasse as pessoas, a se comunicarem de uma maneira mais eficiente. Nós somos seres linguísticos e estamos o tempo todo nos comunicando. Se você não diz uma palavra sequer numa conversa com alguém, mesmo assim, de certo modo, você ainda está se comunicando.

O mais curioso nisso, é que às vezes, usamos a PNL de maneira inconsciente. Às vezes nem prestamos atenção como estamos agindo, e mesmo assim, geramos um resultado atraente. Você já teve essa experiência: de ser bem sucedido em alguma área de sua vida, e nem saber como gerou esse resultado?

Todos os resultados que temos em nossa vida, sejam eles positivos ou negativos, derivam de nossas ações. São as nossas ações que determinam os nossos resultados. A boa notícia, é que podemos aprender com nós mesmos, o que funciona e o que não funciona, através de nossas próprias experiências.

Principais pressuposições da PNL

Os pressupostos da PNL são ideias - crenças facilitadoras -, que podem nos auxiliar no processo de compreensão não só de nossas próprias experiências pessoais, como também as experiências dos outros. Além disso, os pressupostos funcionam como base para qualquer técnica e estratégia presente na PNL. Estes pressupostos não são considerados verdades absolutas, são apenas *pressuposições*, ou seja, a PNL trata-os como se fossem verdade. Desta maneira, podemos facilitar o processo de aprendizado e compreensão, sobre como nós mesmos nos comportamos e agimos, em determinadas situações, experiências e contextos de nossa vida.

O mapa não é o território

A palavra mapa em PNL significa o nosso conjunto de crenças, valores pessoais, necessidades e aspirações. Cada um de nós possui uma história de vida, um background, como dizem os americanos, diferente uns dos outros. Nosso mapa é organizado pelas imagens, sons e sensações, recebidas pelos sentidos. Todas as suas

experiências são armazenadas no seu inconsciente.

O seu cérebro usa essas informações para dar sentido a tudo que lhe acontece. O mapa é apenas uma representação da realidade, e não a própria realidade. Através do mapa, podemos nos orientar melhor no território. E o que vem a ser o território? Tudo que existe a nossa volta: pessoas, situações, experiências. Às vezes, julgamos as pessoas pelo comportamento, e depois, descobrimos que o nosso julgamento estava totalmente errado... Ou seja, às vezes confundimos o mapa com o território.

O significado da sua comunicação é a resposta que você obtém

Nós utilizamos as palavras para descrever nossas experiências. Você tem o seu próprio padrão de linguagem, de acordo com o seu vocabulário. No entanto, a sua comunicação, não é formada somente de palavras. Ela é formada também por gestos, expressões, movimentos. Podemos gritar para uma pessoa: “EU TE AMO!”, e assim causarmos uma reação negativa nela. Ou

podemos falar num tom romântico: “Eu te amo!”, e a pessoa realmente se sentir amada.

Tudo depende de como nos comunicamos. Se você disse algo que alterou o estado emocional de alguém, então, você foi responsável por sua comunicação. Por este motivo é importante ficarmos atentos, não só sobre o que dizemos aos outros, como também, a maneira como dizemos. O resultado de nossa comunicação será a forma como as outras pessoas interpretarão nossa mensagem. Para alcançarmos nossos resultados, devemos nos esforçar em sermos claros e específicos em nossa comunicação.

O elemento de maior influência no sistema é aquele com maior flexibilidade

Pense em uma pessoa comunicativa, espontânea, inteligente, solucionadora de problemas, capaz de se colocar no lugar dos outros. Essas são algumas características de pessoas influentes. O que difere essas pessoas das outras? Flexibilidade. Ser flexível significa ter diversos meios para alcançar um objetivo. Pessoas

flexíveis criam circunstâncias; enquanto as pessoas rígidas reagem a elas.

Para adotarmos o espírito da flexibilidade, devemos estar sempre abertos a novas descobertas e aprendizados. Nós estamos sempre influenciando uns aos outros, pois fazemos parte de um sistema. O que seria este sistema? Nossa família, comunidade, sociedade, nação.

Quando encontramos alguém que pratica o espírito da flexibilidade, geralmente, chamamos a esta pessoa de líder. A boa notícia é que todos nós podemos adotar o hábito da flexibilidade, e assim, criarmos melhores resultados, de uma maneira mais sistêmica.

As pessoas sempre fazem a melhor escolha disponível no momento

Cada um de nós fará escolhas, de acordo com os recursos que temos disponíveis. Esses recursos são emoções, habilidades e capacidades, que vamos adquirindo em nossa vida. Eles influenciam imensamente as escolhas que fazemos, e também servem como *filtro*, para a maioria das

decisões que tomamos. Sempre iremos fazer a melhor escolha de acordo com nossas experiências de vida - *nossas referências pessoais*.

Não existe fracasso, existe apenas resultado

Se você tentou alcançar algum resultado no passado e não conseguiu, não significa que você *fracassou*. Significa apenas, que o seu conjunto de ações gerou outro tipo de resultado. Você pode usar os resultados obtidos de suas ações e transformá-los em aprendizado. Pense nisso. Todos nós podemos sempre aprender com os nossos próprios resultados. Sempre é possível tirarmos proveito de todas as nossas experiências.

O que um homem ou mulher pode fazer você também pode, tudo é questão de aprender através de estratégias

Podemos aprender como alguém executa determinada habilidade, através do processo de modelagem. Tudo é questão de aprender, como a pessoa organiza mentalmente

as informações necessárias, e como executa as ações físicas. Outro ponto é descobrir como pensa, através de imagens, sons e sensações. Uma vez que aprendemos como alguém usa o sistema nervoso, podemos reproduzir os mesmos padrões de nosso modelo, e possivelmente, gerarmos os mesmos resultados, ou pelo menos, bem próximos.

As pessoas já dispõem de todos os recursos de que necessitam

Não nos falta recursos para alcançar nossos objetivos. O que às vezes nos falta, é acesso a esses recursos, no contexto apropriado. A qualquer momento, podemos acessar nossos recursos internos, sejam eles: coragem, inteligência, controle, paciência, ousadia, criatividade e outras emoções fortalecedoras. Quando temos o estado emocional correto, temos maiores chances de conseguir o que queremos.

Novamente, precisamos de uma estratégia para acessarmos nossos recursos. Devemos estar conscientes da mudança de nossa fisiologia, representações internas e

linguagem. Por quê? Porque através desses fatores, controlamos o nosso comportamento.

Comunicação é redundância e estamos sempre nos comunicando

Mesmo quando não dizemos uma palavra sequer em determinados momentos, ainda assim comunicamos. Seja com nós mesmos em nossa mente, ou com os outros. Desta forma, criamos uma comunicação não-verbal. Gestos, expressões faciais e movimentos corporais, são meios que utilizamos muitas vezes, para expressarmos os nossos pensamentos e emoções.

Precisamos ficar atentos com as palavras que usamos em nossa comunicação, e também, a maneira que comunicamos. As palavras funcionam como gatilhos mentais, e nos induzem a qualquer tipo de estado emocional - positivo ou negativo.

Para alcançarmos nossos objetivos, devemos selecionar palavras que nos aproximam a eles.

Ter uma escolha é melhor do que não tê-la

Nós sempre podemos escolher como interpretar as situações da vida, e como agir perante aos acontecimentos. Muitas pessoas vivem uma vida de reação. Acreditam que não estão no controle de suas vidas. Pense nisso. É melhor escolhermos o que fazer, e tomarmos decisões em determinadas situações, do que não fazermos nada a respeito. Muitas vezes entramos em estados emocionais áridos, sem recursos, e esquecemos que podemos controlar nossas escolhas e comportamentos. O mais importante não é fazermos a escolha *certa*, e sim estarmos conscientes, que podemos sempre *escolher* – o que fazer e como nos sentir.

Corpo e mente formam um sistema cibernético

Você acredita que os pensamentos podem afetar o nosso corpo? Com certeza. E a maneira que usamos o nosso corpo, afeta a nossa mente? Pode apostar que sim. Nossa mente está ligada ao nosso corpo, e vice-versa. Existe uma famosa expressão que diz: “*Mente sã, corpo sã*”.

Nossos pensamentos afetam a nossa mente e nossa fisiologia. E automaticamente, nossa fisiologia afeta nossos pensamentos. Se mudarmos a maneira que movimentamos o nosso corpo (gestos e expressões), mudamos nossos pensamentos e emoções.

Todo comportamento é útil em algum contexto

Todos os nossos comportamentos podem ser aproveitados, dependendo do contexto. Às vezes, quando estamos amedrontados, evitamos correr grandes riscos (até mesmo de vida). E este tipo de comportamento, pode nos afastar do perigo. Ao mesmo tempo, em determinadas situações, precisamos de coragem para superar obstáculos.

A raiva tem o seu momento e lugar apropriado. Existem momentos em que raiva pode nos impulsionar a ação. No entanto, quando a raiva é permanente, ela se torna um comportamento prejudicial. Faz sentido? Devemos sempre usar o bom senso, para que possamos escolher o melhor comportamento, no contexto apropriado.

Todo comportamento tem uma intenção positiva

Por que algumas pessoas se estressam facilmente, gritam com os outros, ficam deprimidas, ou, experimentam outras emoções negativas? Por trás de todo comportamento humano, há uma intenção positiva. As pessoas não querem prejudicar a si mesmas, magoarem os outros, ou destruírem a saúde. O que querem é atender alguma necessidade emocional – um ganho secundário. Uma pessoa deprimida, por exemplo, consegue a atenção dos outros, através desse comportamento. O mesmo acontece quando alguém grita com outra pessoa, que de certo modo, demanda atenção.

O problema é que esses comportamentos geram consequências negativas. A intenção pode ser positiva, entretanto, o comportamento da intenção, é negativo. Outro exemplo é um viciado em droga. A intenção por trás do uso da droga pode ser positiva (sair da dor), porém, o comportamento é prejudicial à saúde física e mental do usuário. Precisamos sempre procurar meios positivos, que atendam nossa intenção, sem prejudicarmos a nós mesmos

ou outros.

Se o que está fazendo não gera o resultado desejado, mude a estratégia

Muitas vezes, você tenta alcançar algum objetivo, com ações, que não geram o resultado que deseja. Haverá momentos, em que você precisará mudar suas ações. Você pode continuar com as mesmas ações, e gerar os mesmos resultados. Ou então, mudar a sua estratégia. É como Albert Einstein disse certa vez: *“A definição de insanidade é continuar fazendo as mesmas coisas, e esperar por resultados diferentes”*. Portanto, se você está tentando algo e não está obtendo o que deseja, mude sua estratégia.

Faça algo diferente. Faça algo novo. Tenha acuidade sensorial. Acuidade sensorial significa você usar todos os seus sentidos, para perceber o tipo de resultado que está conseguindo. O que você vê, ouve e sente, faz parte do objetivo que fixou para si mesmo? Ou suas ações estão o levando para outro caminho? Lembre-se de manter o espírito da flexibilidade, e mudar suas ações quando

necessário.

Aprendemos aqui os principais pressupostos da PNL. São ideias simples, e que ainda fazem muita diferença. Volto a lembrar que os pressupostos não são verdades absolutas. São apenas ideias facilitadoras que podem nos auxiliar e muito, em várias ocasiões de nossa vida.

Sistemas representacionais

Você já reparou como você cria os seus pensamentos e emoções? Como você pensa? Geralmente, quando nos lembramos de alguma situação passada, ou mesmo imaginada (futura), criamos imagens, sons e sensações, em nossa mente. Em outras palavras, nós representamos os acontecimentos para nós mesmos, através do nosso próprio ponto de vista.

Representar nesse sentido é o mesmo que apresentar novamente, lembrar, criar, imaginar. Por exemplo, feche os seus olhos agora, e lembre algum acontecimento na semana passada. Pense por alguns instantes neste acontecimento.

Conseguiu se lembrar? Provavelmente sim. O que acabou de fazer? Você criou uma representação interna, ou seja, você voltou mentalmente a sua experiência através de imagens, sons e sensações.

Da mesma maneira, podemos imaginar situações futuras. Podemos, literalmente, programar o nosso comportamento para alcançarmos resultados desejados. Aliás, já fazemos isso de maneira inconsciente. Nosso trabalho é nos tornarmos mais conscientes de nossas representações internas, para controlarmos nossas emoções e comportamentos.

Os cinco sentidos

Através dos nossos cinco sentidos, podemos nos orientar no mundo físico. Todas as nossas experiências são captadas através dos sentidos. Recebemos diversos estímulos todos os dias. Nós seres humanos, somos limitados no uso dos sentidos, se comparados com outros animais. Por exemplo, o tubarão é capaz de farejar sangue a quilômetros dentro da água.

O que o cérebro humano faz, é interpretar os estímulos

recebidos pelos sentidos, e criar um significado. Se fossemos capazes de entender todos os estímulos que nos cercam (ondas de celular, rádio, televisão) ficaríamos malucos.

Através de nossa visão, audição, olfato, tato e paladar, nosso cérebro registra os estímulos recebidos pelos sentidos, e os armazena em nossa memória. Dessa forma, criamos uma resposta rápida frente aos acontecimentos. Criamos um significado para as experiências.

Vamos agora conhecer quais são os sistemas representacionais dentro da PNL, que são basicamente nossos cinco sentidos:

- **Visual:** O sistema visual está ligado às imagens, lembradas ou imaginadas, que formamos em nossa mente;
- **Auditivo:** O sistema auditivo está ligado aos sons, lembrados ou imaginados, que formamos em nossa mente;
- **Cinestésico:** O sistema cinestésico está ligado as sensações, emoções e tato;
- **Olfativo:** O sistema olfativo está ligado aos cheiros

e aromas;

- **Gustativo:** O sistema gustativo está ligado ao paladar.

Para simplificar, usaremos a sigla VACOG como referência aos sistemas representacionais (cinco sentidos).

Como vimos, o sistema VACOG é responsável por nossas interpretações e comportamentos. Cada um de nós tem o sistema preferido. Algumas pessoas aprendem melhor, quando mostramos algo a elas. Outras, já preferem ouvir. E existem as que aprendem mais, quando executam o que ensinamos. Cada um tem o próprio canal de comunicação, que melhor atende as necessidades.

Sistema representacional preferido

A PNL chama de sistema representacional preferido, o padrão de comunicação mais usado por nós. O conhecimento do próprio padrão é fundamental, para saber qual é a melhor estratégia de aprendizado e comunicação, a ser usado.

Por exemplo, se você aprende mais por meio de imagens, não adianta eu falar por horas a fio, que você não prestará atenção em mim. Você pode até ser gentil comigo, mas na sua mente, terá outro pensamento.

O mesmo acontece, se você for uma pessoa mais auditiva. Eu tenho que falar com você, como funciona determinado conceito. Apenas os sons das palavras lhe interessam.

Já as pessoas cinestésicas, precisam sentir fortes emoções. Elas precisam estar em contato, com aquilo que estão aprendendo. Tudo tem que fazer sentido. Não podemos deixar dúvidas para elas. Elas precisam sentir que realmente aprenderam.

Vale ressaltar que este conceito é apenas um meio de avaliarmos, quais canais utilizamos com mais frequência. Todos nós utilizamos os três canais. Às vezes somos mais visuais. Outras vezes, mais auditivos. E outras ainda, mais cinestésicos. Entretanto, temos um padrão que usamos com mais frequência. Vamos conhecer mais um pouco sobre os três canais preferidos:

Visual: Pessoas mais visuais têm o costume de falar rápido e alto, porque elas pensam em forma de figuras e imagens mentais. Elas fazem isso de maneira acelerada. As palavras, às vezes, não têm tanta importância para elas. Porque o que elas querem mesmo, é ver. Se quiser chamar a atenção de uma pessoa mais visual, você tem que mostrar algo para ele ou ela. Mostre os benefícios e vá direto ao ponto.

Elas geralmente têm grande dificuldade de acompanhar instruções verbais, e se esquecem facilmente o que ouvem. Eles precisam anotar as informações que recebem. Geralmente, elas costumam olhar para cima. A maioria das pessoas mais visuais procura atividades que lidam com imagens, como: arquitetura, engenharia, artes gráficas, publicidade.

Auditivo: Pessoas mais auditivas dão uma enorme importância aos sons. Elas geralmente até conversam consigo mesmas. O que mais importa para elas é ouvir o que você tem a dizer. As pessoas mais auditivas costumam ter muito cuidado com as palavras. Falam com mais estrutura e tendem a olhar mais para os lados, para

acessarem a parte auditiva do cérebro. As pessoas auditivas também adoram música.

Quando você negociar com uma pessoa mais auditiva, você deverá passar mais tempo falando, do que mostrando algo a ela. Fale dos benefícios que você tem a oferecer. Pessoas mais auditivas se dão muito bem, em profissões que envolvem música ou comunicação em público: cantar, narrar, palestrar, discursar, são atividades que deixam qualquer auditivo feliz da vida.

Cinestésico: Pessoas mais cinestésicas gostam de estar em contato com outras pessoas. Dão muita importância ao toque, sentimentos e emoções. Você consegue se lembrar de alguém assim? Imagino que sim. Geralmente, elas gostam de praticar esportes ou qualquer atividade que envolva movimento corporal. Gostam de falar mais pausadamente e bem de perto das pessoas.

O tato é algo muito importante para elas, por isso, elas tendem a tocar você o tempo todo, durante uma conversa. Elas tendem olhar mais para baixo, para ficar em contato com os sentimentos. Se dão muito bem como atletas.

Vimos aqui, os três padrões que usamos para comunicar com as outras pessoas. Este conhecimento é muito útil, para criarmos mais conexão com as pessoas.

Nas próximas páginas, iremos aprender como criar mudanças em nossa mente, para mudarmos hábitos e comportamentos limitantes.

...

II – Criando mudanças em sua mente

A PNL possui diversas maneiras para gerar mudanças comportamentais, através de técnicas, estratégias e ideias, que facilitam todo o processo. Cada técnica ou estratégia tem uma função para determinado contexto. Toda mudança deve começar primeiro em nossa mente. Devemos imaginar, criar e focar no resultado que desejamos alcançar.

Para que você inicie o processo de mudança em qualquer área de sua vida, é preciso começá-lo em sua mente. Use todos os seus sentidos para que você possa direcionar sua mente, para criar novas opções de comportamento. É necessário também que você conheça os benefícios da mudança antes mesmo que ela ocorra – antecipa-la em sua mente. Ou seja, você tem que saber o que quer mudar, e como a mudança irá afetar a sua vida positivamente.

Geralmente as pessoas querem mudar hábitos alimentares, parar de fumar, parar de consumir bebidas alcoólicas, eliminar a ansiedade, eliminar o estresse, desenvolver autoconfiança, melhorar os relacionamentos,

interromper pensamentos negativos.

Existem também aspirações (objetivos desejados), em termos positivos: desenvolver habilidades, aprender algum instrumento musical, aprender algum esporte, desenhar, cantar, falar em público, investir, escrever livros - você escolhe.

O que você pode mudar com a PNL?

Crenças limitantes – Podem ser ideias que impedem você de avançar mais em sua vida. Muitas vezes, elas são “instaladas” em sua mente de forma inconsciente, sem que você perceba. O curioso é que algumas ideias podem dominar diversas áreas de sua vida, impedindo que você alcance seus objetivos. Para que você mude as ideias e crenças limitantes, caso existam, você deve seguir alguns passos, através de técnicas de PNL.

As crenças limitantes podem até mesmo nos deixar cegos por alguns instantes. Existem momentos em que o sucesso pode estar bem próximo, no entanto, não o enxergamos devido a ideias errôneas que formamos em

algumas fases da vida. Você já teve a experiência de perder suas chaves, por exemplo, e ficar procurando-as por um bom tempo, sem conseguir encontrá-las? Acredito que sim. Como isso é possível? Imagino que tenha chegado alguém naquele momento, e que você tenha dito para a pessoa, que você estava procurando as suas chaves.

O que aconteceu logo em seguida? A pessoa virou para o lado, e pegou algo e disse: “São essas as chaves que procura?” Bem, eu não sei com você, mas comigo isso acontece o tempo todo. As chaves estavam lá, bem na nossa frente. Entretanto, devido à crença limitante, não fomos capazes de enxergá-las.

Hábitos indesejados – Todo hábito começa em nossa mente, através de um desejo ou busca por uma determinada sensação. E como vimos, todo hábito possui uma intenção positiva. Por exemplo, o hábito de fumar, infelizmente, tem uma intenção positiva por trás do comportamento. A intenção pode ser o alívio do estresse, a conexão consigo mesmo, uma forma (negativa) de se relaxar. Contudo, o hábito de fumar traz diversos riscos e

malefícios à saúde do fumante, como: câncer, impotência, problemas pulmonares, problemas cardíacos e outros tipos de doenças relacionadas ao cigarro. A boa notícia é que podemos nos livrar destes terríveis hábitos, utilizando poderosas técnicas de PNL.

Toda vez que houver a necessidade de mudança, a pessoa deve substituir o velho hábito, por um novo que traga benefícios. E que também atenda a mesma intenção. Ao invés de fumar a pessoa pode, por exemplo, praticar esportes ou buscar outros meios positivos. E existem vários. Dessa maneira, mantemos a intenção positiva através de um comportamento positivo e fortalecedor, em vez do negativo.

Como mudar comportamentos e hábitos indesejados

Você aprenderá agora como mudar qualquer hábito ou comportamento indesejado através de uma técnica de PNL conhecida como padrão *swish*. É importante lembrar, que você já possui todos os recursos para mudar qualquer tipo de hábito ou comportamento. Nós iremos executar passo a

passo o como mudar, acessando recursos internos. Tenha em mente que você precisa de antemão, saber especificamente como gostaria de se sentir, ouvir e ver quando atingir o resultado que deseja. Conheça os benefícios da mudança, antes que ela ocorra.

Padrão *swish*

Com o padrão *swish* é possível mudar hábitos e comportamentos indesejados, como: comer exageradamente, procrastinação, auto sabotagem, falta de confiança e outros tipos de comportamentos negativos. Esta técnica ensina nosso cérebro o que fazer em determinada situação, de maneira automática.

Ela funciona como um gatilho, e aciona o comportamento que desejamos. Por exemplo, uma pessoa que deseja parar de comer chocolate. Por que mudar este hábito? Porque a pessoa sabe que o açúcar faz mal à saúde, e a deixa preguiçosa.

Como surge o desejo de comer chocolate? Primeiro a pessoa olha para a barra de chocolate, depois, a boca

enche de água, e surge o inevitável desejo... E ela quer comer o chocolate desesperadamente... O que houve nesta situação? Quando a pessoa viu a barra de chocolate, ela teve um estímulo visual - e logo veio a vontade de comer chocolate - sensação (cinestésico), e também a crença relacionada ao chocolate (prazer).

Como mudar? É o que veremos a seguir. O padrão *swish* direciona a mente para o comportamento desejado, substituindo assim o antigo padrão por um novo. É uma técnica muito eficiente, e o segredo dela é utilizar a velocidade e a repetição.

O padrão *swish* trabalha com as submodalidades visuais, aumentando o tamanho da imagem, cores e brilho em nossa mente. E simultaneamente, diminuindo, descolorindo e desfocando a imagem do antigo comportamento.

Submodalidades

O que são submodalidades? Cada sistema representacional, como vimos, apresenta diferentes aspectos: uma cena tem brilho, cores, distância, tamanho,

profundidade. Assim como os sons têm volume, localização, tom e velocidade.

Quando alteramos qualquer elemento visual em nossa mente, alteramos nossos sentimentos e emoções. Consegue se lembrar de um momento marcante em sua vida? Feche seus olhos e volte na experiência por alguns instantes.

O que você se lembrou? Provavelmente foram imagens com movimentos, brilho e cores. Se você processa informações de maneira mais visual, é possível que tenha se lembrado, de pequenos detalhes da experiência. Os auditivos e cinestésicos geralmente têm um pouco de dificuldade para formar imagens.

Talvez no início você deva executar esta técnica devagar, para que possa realizar os passos corretamente. Entretanto, você pode acelerar o processo na medida em que se sentir mais confiante.

Como executar o padrão *swish*

1º passo – Especifique o comportamento indesejado: Saiba exatamente qual é o comportamento

que deseja mudar.

2º passo – Crie a imagem pista: A imagem pista é justamente o comportamento indesejado, ou hábito indesejado que se deseja mudar. Por exemplo, quando a pessoa se sente desconfortada em falar em público, tudo que ela deve fazer é mudar a sensação que causa o desconforto naquele momento. Como fazer isso?

A pessoa volta mentalmente em alguma situação, em que sentiu desconforto ao falar para muitas pessoas. Pode ser uma situação lembrada ou imaginada. Depois ela deve se associar à imagem – o que significa ver através dos próprios olhos, e voltar na experiência.

Ela deve trabalhar também com as modalidades auditivas e cinestésicas: sentir o que sentia e ouvir o que ouvia na sua experiência.

3º passo – Crie a imagem do resultado desejado: Agora, você deve criar uma imagem de como quer que a situação seja. Por exemplo, a pessoa imagina a si mesma fazendo uma bela apresentação, repleta de recursos como confiança, coragem, fé, certeza e foco, enquanto fala para

em público. Faça isso de forma *dissociada* – como se estivesse vendo um filme de si mesmo.

4º passo – Faça o teste ecológico: Verifique se existe alguma parte sua, que tenha alguma objeção sobre a nova imagem projetada. Tenha certeza que não há nenhuma objeção por parte do inconsciente.

5º passo – Prepare a montagem das duas imagens: Visualize ambas as imagens lado a lado simultaneamente, sendo a imagem pista com muita cor, brilho e bem de perto. E a imagem desejada em preto e branco e bem de longe.

6º passo – Execução do *swish*: Ao executar o *swish*, você deve dizer a palavra “swish”, e visualizar a imagem pista perdendo a cor. Ao mesmo tempo, a imagem desejada ganha cores e se aproxima. Ao terminar cada execução do *swish*, apague as imagens de sua tela mental e repita o processo pelo menos cinco vezes, para obter uma maior eficiência do exercício. Lembre-se que a eficiência da técnica está na repetição e velocidade.

7º passo – Faça o teste: Veja a imagem pista. O que

está acontecendo agora? Teste o comportamento criando a pista externa.

O Padrão *swish*

Imagem Pista
(associada)

1º



Imagem Pista
(associada)

2º



Estado Desejado
(dissociada)



Estado Desejado
(dissociada)

Imagem Pista
(associada)

3º



Estado Desejado
(dissociada)

4º



Criando uma nova atitude

Assim que criar qualquer novo comportamento, você deve condicioná-lo para que ele se torne permanente. Você deve também associar prazer à nova mudança. Se você conseguiu vencer um hábito limitante, presenteie a si mesmo. Desta forma, você estará condicionando o seu cérebro a repetir o novo comportamento, associando prazer e reforçando-o.

Resumidamente, tudo o que qualquer técnica de PNL pode fazer, é ajudar a criar uma nova atitude, com novas opções de comportamento. Pense nisso: muitas pessoas querem mudar, porém, poucas pessoas mudam. As pessoas que seguem em frente no processo de mudança, de certo modo, criam uma nova atitude e uma nova *identidade*.

Por exemplo, alguém que deixa o hábito de fumar, se torna ex-fumante. E se a pessoa fizesse mais do que parar de fumar? E se ela começasse a praticar esportes? Qual seria sua nova identidade? Esta mesma pessoa se tornaria

atleta. Nova identidade, quem ela começa acreditar que é, novo comportamento, e, conseqüentemente, novos resultados.

Antes da execução de qualquer técnica de PNL, a pessoa deve querer mudar. De outra maneira, a mudança não dura e a pessoa pode querer voltar ao velho hábito enfraquecedor. Você ainda pode condicionar o novo hábito, através de um propósito, ou seja, ter fortes razões para mudar.

Muitas pessoas apenas realizam mudanças quando chegam a situações de extrema dor – física ou psicológica – para só depois decidirem mudar. A realidade é que você não precisa chegar a tal ponto. Você pode mudar de forma consciente e ecológica, indo em direção daquilo que deseja.

Reduzindo a diferença entre o estado atual e o estado desejado

Para conseguirmos alcançar resultados atraentes em nossa vida, devemos criar objetivos em diversas áreas da

mesma. Toda vez que criamos um objetivo, o que realmente fazemos, é buscar soluções para problemas presentes. A PNL chama de estado atual, o momento presente, onde temos objetivos para alcançar. O estado presente representa os recursos, capacidades e habilidades que dispomos agora.

Já o estado desejado representa nossos objetivos. É o lugar onde queremos chegar. No entanto, existe uma diferença. Esta diferença deve ser eliminada através de novos recursos e novas habilidades.

O que fazer nesta situação? Desenvolver novas competências. Criar recursos e habilidades que nos faltam para alcançarmos o *estado desejado*.

Nosso trabalho é diminuir a diferença, até que não exista mais. É assim que alcançamos objetivos. Claro que envolve uma série de etapas neste processo. No entanto, nosso primeiro passo é descobrir quais novas habilidades precisamos desenvolver, para alcançar o que desejamos.

Como podemos fazer isto? Permita-me compartilhar com você, minha própria experiência de aprendizado.

Tive essa experiência quando eu estava aprendendo inglês.

Há 10 anos aproximadamente, comecei a assistir diversos vídeos na internet, em inglês. Entretanto, eu tinha um sério problema. Não entendia nada de inglês (isto não faz o menor sentido, não acha?)

Meu estado presente, naquela ocasião, não me permitia entender nada do ouvia nos vídeos. Por que? Devido à minha falta de capacidade para entender o que ouvia.

Como podemos descrever meu estado naquela época? Bem, eu não tinha capacidade (competência) para entender inglês. Na verdade eu estava frustrado. Chateado. Revoltado. Por que? Por não entender nada do que eu estava ouvindo nos vídeos.

Para resolver aquele problema, eu precisava de recursos para desenvolver minha nova capacidade. Já que meu estado desejado, era aprender inglês. Eu precisava de uma estratégia para alcançar meu objetivo.

A solução: me matricular em uma escola de inglês.

Simples, não? A escola seria um grande recurso. Ela me ajudaria desenvolver minha nova habilidade. E foi justamente o que fiz. Me matriculei em uma escola de idiomas.

Após seis anos de aprendizado, pude alcançar meu objetivo. Alcancei meu estado desejado – aprendi novas habilidades, como ler, escrever, ouvir e falar em inglês.

No momento em que estabeleci meu objetivo, tive que criar uma solução para um problema. A solução veio em forma de *ação*, que foi frequentar a escola de inglês, pois não conseguiria resolver meu problema sem que tivesse entrado em ação.

Vamos recapitular o conceito: estado atual é o estado em que a pessoa se encontra, ou o momento em que ela reconhece que precisa de novas habilidades ou capacidades, para alcançar algum objetivo. O estado desejado é o estado com os recursos.

As técnicas de PNL trabalham no sentido de fornecer recursos, para que a pessoa consiga avançar do seu estado atual, para o estado desejado.

A PNL também busca identificar quais são os elementos, que às vezes, nos impedem de alcançar metas e objetivos. Uma vez identificados os "nós" em nossa vida, podemos desfazê-los, e assim seguirmos em frente. Podemos mudar completamente a direção de nossa vida, para um caminho muito melhor.

...

III - O poder das âncoras em sua vida

Com certeza, você já passou por situações em sua vida, em que parecia ter todas as respostas: você conseguiu lembrar-se do nome de alguém com facilidade, de alguém que não via há anos; você conseguiu contar uma longa e detalhada história para os seus amigos, talvez detalhes de um filme que acabara de assistir; talvez você tenha feito uma prova genial, ou ainda você tenha conseguido todas as respostas para resolver algum tipo de problema em sua empresa. Nesse dia você foi o máximo!

Em outras ocasiões, pode ter acontecido de você se esquecer do nome de uma pessoa importante; talvez tenha se esquecido até do seu próprio número de telefone; ou talvez, você tenha se sentido totalmente indisposto para fazer uma simples caminhada. Você já teve momentos assim? Bem, é possível que a resposta seja sim.

O mais curioso nas duas situações, é que você era a mesma pessoa.

Você saberia me dizer qual é o fator que diferencia o seu comportamento nas duas situações? A diferença estava

no seu estado emocional. Em alguns momentos, você se sente cheio de recursos. Em outros momentos, você acredita que está sem eles. Embora os recursos estão disponíveis para nós, a todo o momento.

Vale lembrar também que existem vários outros fatores que afetam o seu desempenho, em determinado momento: alimentação, repouso adequado, prática de atividades físicas, ingestão de água. A boa notícia é que podemos induzir, a qualquer momento, estados emocionais ricos em recursos.

Como? Iremos descobrir.

E se houvesse uma maneira, de literalmente, acionarmos nossos estados emocionais ricos em recursos, em questões de segundos? Isto é possível? Bem, isto é possível através das *âncoras*.

O que são âncoras? Âncoras são estímulos que criamos ou associamos, através de indução, para acessar qualquer tipo de estado emocional, seja ele positivo ou negativo. Qualquer estímulo recebido por um dos nossos cinco sentidos pode ser tornar uma âncora.

Existe a história de um fisiologista russo chamado Ivan Pavlov, que fez diversos estudos com cães sobre o reflexo condicionado. Um dos seus estudos consistia em colocar uma tigela com comida na frente do cão, de maneira não deixá-lo alcançar a tigela, despertando nele o desejo da comida. [Se você quiser saber mais sobre Pavlov, leia este artigo no Wikipédia.](#)

Enquanto o cão salivava, tocava-se um sino diversas vezes. O que acontecia, era que o cão associava o som do sino, com a comida - criando uma associação. Depois de repetir esta ação por várias vezes, era possível tocar o sino sem a comida, que o cão logo começava a salivar.

Você já percebeu que os seres humanos, às vezes, têm o mesmo comportamento?

Existem certos momentos em nossa vida, que não percebemos que estamos sendo "ancorados", por alguém ou por nós mesmos.

Criamos diversas âncoras de maneira inconsciente, e às vezes, não percebemos o que realmente está acontecendo. Isso acontece porque o nosso cérebro

precisa criar um significado para aquilo que está ocorrendo no momento. Ele pode fazer isto por conta própria se não prestarmos atenção. Ou seja, se não controlarmos as âncoras, somos controlados por elas.

Existem diversos tipos de âncoras ao nosso redor, que podem ser objetos, emoções, pessoas, sons, sensações, imagens mentais, lugares. Um beijo, por exemplo, é uma âncora cinestésica, porque nos proporciona uma sensação prazerosa.

O cheiro de um perfume também é uma âncora. Aliás, o olfato é considerado o sentido mais marcante, dos nossos sentidos. Um abraço também é uma âncora, assim também, como o som de uma música. Um determinado jeito de olhar, de sorrir, um aperto de mão, de repente, podem induzir diferentes estados emocionais.

O que precisamos aprender, é como controlar as âncoras, de forma consciente e positiva (a nosso favor). Por outro lado, podemos passar por uma experiência negativa, e criarmos uma falsa associação com elementos de uma experiência. Portanto é bom lembrar que uma âncora é instalada quando nos encontramos em um estado

emocional intenso, que pode ser de positivo ou negativo.

Dependendo como uma pessoa chama pelo seu nome, você talvez já saiba o que significa. Eu me lembro de situações de minha infância, que só de ouvir a tonalidade de voz de minha mãe, eu já sabia o que significava.

Às vezes ela gritava: "Luiz Felipe, eu quero que venha agora!" E eu já sabia que estava encrencado.

Imagino que você também tenha passado por isso algumas vezes, não é verdade?

Mais âncoras

Outra maneira é mudarmos o nosso estado emocional através da música. Se você frequenta uma academia de ginástica ou musculação, você geralmente ouve músicas com muito ritmo. A música em um ritmo acelerado estimula você, a se movimentar mais rápido. Desta forma, você tem mais disposição e energia durante a atividade física.

Outro exemplo é quando ouvimos nosso hino nacional. A maioria de nós quando ouvimos o hino nacional, logo

nos lembramos de sentimentos de coragem, honra e bravura. Tenho certeza que você tem esses mesmos sentimentos quando ouve o hino nacional.

Este é o poder das âncoras em nossa vida.

Para que qualquer âncora seja “instalada” em nosso sistema nervoso, é necessário que ela se repita por diversas vezes, e que também você esteja no "pico" de uma experiência. Quando digo pico, quero dizer que você deverá estar em um estado emocional intenso, que pode ser de alegria ou tristeza.

O que significa isso? Toda vez que você estiver em um estado emocional intenso, que pode ser de prazer ou dor, e simultaneamente houver um estímulo, seu cérebro irá associar a situação que está ocorrendo no momento com o estímulo presente – lembre-se que o estímulo pode ser visual, auditivo ou cinestésico – e logo ele armazena aquele estímulo em forma de informação, como um gatilho pronto para disparar aquele estado emocional no futuro.

Quando isso acontece, você não precisa pensar a respeito da situação porque a âncora por si mesma irá

disparar o estado de maneira automática. Deixe-me fazer uma pergunta: Você já teve a experiência de ouvir uma freada de carro, e logo aquele som se transformar em um som de uma batida, fazendo com que seu coração quase saltar para fora do seu peito de susto? Eu já tive esta experiência diversas vezes.

O que acontece depois de muito tempo? Lá está você andando tranquilamente na calçada e de repente você ouve o som de uma freada... O que o seu cérebro faz imediatamente? Lembra imediatamente da última experiência com o som de freada, que resultou numa batida. Mesmo você ouvindo apenas o som, o seu cérebro já antecipa todo o possível cenário.

Às vezes as âncoras não têm nada a ver com a realidade, entretanto, nossa percepção pode nos enganar, fazendo com que imaginemos coisas que não existem no momento de nossas experiências. Este é o poder das âncoras, e precisamos estar atentos a elas, para que o nosso inconsciente não nos aplique "truques" de mau gosto.

Você pode fazer uso deste conhecimento em sua vida,

para induzir conscientemente estados emocionais que apoiem o tipo de ação que deseja realizar, como praticar exercícios, estudar, namorar, meditar, ler, escrever (artigos ou livros), trabalhar, enfim, você pode controlar a sua vida através deste poderoso recurso. Na próxima seção, você irá aprender a como induzir estados emocionais de excelência e alta performance.

...

IV - Como induzir estados emocionais de excelência e alta performance

Anthony Robbins é considerado um dos maiores especialistas em mudança comportamental e alta performance do mundo. Certa vez, Anthony Robbins trabalhou com Andre Agassi, famoso tenista vencedor de vários títulos mundiais. Andre vinha tendo uma série de derrotas consecutivas, e ao mesmo tempo, ele estava realmente frustrado com seu mau desempenho naquela ocasião.

Foi então que Andre resolveu buscar a ajuda de Robbins. O que Robbins fez, foi descobrir o que Andre fazia quando ele estava tendo um ótimo desempenho em suas partidas, e o que Andre deixava de fazer quando começou a ter seu mau desempenho. Basicamente, o que Robbins fez, foi buscar por padrões de excelência que Andre usava quando estava no auge de sua carreira.

Robbins então assistiu diversas gravações das partidas de Andre, para detectar o que Andre fazia com sua fisiologia, por exemplo, como Andre caminhava, os gestos que ele fazia com as mãos, expressões faciais etc.

Robbins mostrou então a Andre, uma gravação de uma partida em que ele fora campeão.

O interessante é que nesta partida, Andre fazia gestos e movimentos específicos: ele tinha uma determinada maneira de bater a bola de tênis no chão antes de iniciar o jogo, seus ombros estavam bem para trás e ele balançava a cabeça de certo modo, e um jeito específico de ajeitar seu boné, e ainda segurava a raquete de tênis como se estivesse preparado para uma guerra (âncora).

Além disso, ele dizia algo para si mesmo em sua mente: “Como este cara teve a ousadia de estar bem aqui na minha frente? Eu irei vencê-lo!”. Perceba que Andre tinha uma sintaxe, uma sequência organizada que desencadeava seu estado de alta performance. E toda a vez que Andre fazia estes movimentos antes da partida, como um ritual, ele era campeão.

Robbins então pegou outra gravação, e desta vez, ele mostrou a outra gravação em que Andre fora derrotado. Logo que a gravação se iniciou, Robbins disse a Andre:

"Preste bem atenção na postura em que você estava

nesta partida!"

Quando o filme começou a rodar, era perceptível a diferença da fisiologia em que Andre se encontrava: desta vez era um Andre cabisbaixo, com os ombros caídos, um jeito de segurar a raquete de tênis completamente diferente das outras vezes, e ele não dizia nada para si em sua mente, não havia expressões faciais e era tudo diferente.

Logo depois de assistir a gravação, Robbins mostrou a Andre que ele tinha todos os recursos para voltar a sua alta performance. Robbins trabalhou com Andre, no sentido de fazê-lo adotar a mesma fisiologia de quando ele venceu as partidas.

O que Robbins fazia era colocar Andre em um estado de recursos. Ao mesmo tempo em que fazia isto, Robbins lhe fornecia diversas âncoras durante o processo, reforçando e antecipando o novo comportamento fortalecedor. Robbins trabalhou com Andre por várias horas, repetindo e acelerando todo processo cada vez mais.

Depois de seis ou sete meses trabalhando com Robbins, Andre voltou ao ranking dos campeões, voltando a brilhar nas quadras.

Agora seguiremos alguns passos para entrarmos em estado de excelência, sempre que precisarmos de novos recursos ou mesmo um novo comportamento fortalecedor.

Entrando em estado de excelência

1º passo – Identifique alguma situação em sua vida, em que você acredite ser necessário induzir o estado de excelência. Em que situação de sua vida, você precisaria de poderosos recursos?

2º passo – Estabeleça o círculo de excelência: imagine um círculo no chão bem na sua frente. Pense em uma música que você mais gosta, uma música que o(a) deixe em um estado rico de recursos. Imagine agora a mesma música, dentro do círculo. Depois disso, pense em sua cor preferida... Imagine a cor colorindo o círculo... E observe-o.

3º passo – Reviva agora uma experiência em que se

sentia rico de recursos... Respire da maneira como respirava, coloque sua postura da mesma maneira que estava... Crie as mesmas expressões faciais de quando vivia a experiência... Quando você estiver plenamente associado com as sensações da experiência, entre no círculo e sinta toda a energia do círculo percorrer pelo seu corpo.

4º passo – Quebre seu estado: pense em algo completamente diferente, mexa seu corpo, sacudindo a cabeça e os braços. Faça isso fora do círculo.

5º passo – Faça o teste: volte novamente ao círculo e repita o 3º passo.

6º passo – Pense na situação desejada: a partir de agora você fará um gesto com as mãos para ancorar o estado de excelência. Quando estiver fora do círculo, permaneça dissociado da situação problema.

7º passo – Pense no estado problemático e logo em seguida acesse a âncora. É importante que âncora realmente funcione, fazendo você entrar no estado de excelência automaticamente. Se caso você perceber que

não está no seu estado de excelência, volte ao 3º passo, seguindo os próximos passos até que esteja plenamente ancorado. Este passo é o encadeamento da âncora.

8º passo – Novamente, pense no estado problema avaliando como você pode resolvê-lo, agora que consegue acessar o seu estado de excelência.

9º passo – Faça uma ponte para o futuro: pense em uma situação no futuro em que você usará a âncora que acabou de criar, pense na situação problemática. Perceba agora em sua mente o que acontece quando você pensa na situação problemática. O que acontece agora? O que mudou?

Siga estes passos e conseguirá atingir o resultado que deseja. Lembre-se de usar intensidade emocional e realmente se associar com a experiência. Na próxima seção, iremos descobrir como modelar a excelência em qualquer área que desejar.



V – Modelando a excelência humana

Se alguém consegue fazer algo muito bem feito e com excelência, significa que este alguém segue uma ordem específica de ações que geram um resultado: seja através da música, literatura, das artes em geral, negócios, relacionamentos, etc. Esses resultados são gerados através de ações físicas e mentais – uma sintaxe – que pode ser reproduzida para conseguir resultados semelhantes ao modelo. A sintaxe é como uma receita de um bolo delicioso: tudo o que você tem que fazer é seguir a ordem dos ingredientes de maneira correta, para se obter um ótimo resultado no final do processo.

A PNL em si, foi idealizada através do processo de modelagem, quando os seus fundadores buscaram por modelos no campo da terapia e comunicação. Eles tiveram acesso a seus “modelos de excelência” para reproduzir as mesmas ações, e conseqüentemente, conseguirem os mesmos resultados. Realmente pode-se partir do pressuposto que o funcionamento do cérebro humano é igual para todos, desde que a pessoa não tenha nenhum tipo de problema. Todos nós temos o mesmo

“equipamento”, porém a diferença está na maneira de usar este equipamento tão poderoso.

A modelagem em PNL faz uma verificação de como alguém consegue gerar um determinado resultado, através de padrões de comportamento, crenças, valores, capacidades e habilidades específicas. Queremos saber como a pessoa pensa e age, e também, qual a melhor estratégia utilizada pelo modelo para se obter um resultado. Como diz uma velha frase: *"O sucesso deixa pistas"*.

Os três principais elementos da modelagem

O processo de modelagem já ocorre naturalmente em nossa vida. Aprendemos andar, ler e escrever através do processo de modelagem. No mundo de hoje possuímos diversos tipos de “modelos”, seja nos negócios, ensino, aprendizagem, etc. Podemos afirmar que toda vez que aprendemos algum conceito ou teoria com alguém, estamos de certo modo, aprendendo o processo por meio da modelagem – estamos sempre modelando uns aos

outros.

Existem situações mais complexas, em que se exige uma investigação maior daquilo que será modelado, onde o nível de habilidade é mais profundo. Entretanto, exige-se também uma análise mais detalhada por parte da pessoa que está modelando. Basicamente, para que a modelagem ocorra de forma correta, nós precisamos de três elementos essenciais:

Crença

Fisiologia

Sintaxe

Crença: Você precisa acreditar que é possível atingir o seu resultado desejado, pois desta maneira você estará aumentando suas possibilidades de sucesso. Quando você acredita na sua capacidade e potencial, você amplia as chances de atingir o seu estado desejado. Praticamente, quase todas as pessoas que conseguem atingir o sucesso

em alguma área específica, acreditam ser possível alcançar seus objetivos. Para isso, é muito importante que você modele também as crenças de seu modelo, iniciando assim um dos seus primeiros passos. Lembre-se de uma velha frase de Henry Ford: *“Quer você acredite que possa ou não realizar algo, das duas maneiras você está certo”*.

Fisiologia: Modelar a fisiologia significa modelar os gestos, expressões faciais, respiração, a maneira de falar, em geral, como o modelo se movimenta e gesticula, isto é claro, de acordo com o contexto, e também o que você deseja modelar. Nas artes marciais, por exemplo, quando você é iniciante, você acaba por modelar as expressões do lutador mais graduado, às vezes de maneira inconsciente. Eu mesmo tive esta experiência, quando estava iniciando no taekwondo. Na primeira vez, quando você vai realizar uma demonstração de quebraimento em um exame de faixa, por exemplo, você adota as mesmas expressões faciais, gestos, respiração e postura de alguém que já fez isso antes. Geralmente você assiste a várias demonstrações de outros lutadores, antes de executar o seu quebraimento, e também para que você aprenda a como

fazer um quebraimento sem se ferir no processo.

Sintaxe: É a estrutura de como você trabalha o processo de modelagem, a sequência de ações físicas e mentais. Você deve executar a sintaxe de maneira correta, para que você obtenha o resultado esperado. Por exemplo, se eu digo a frase: “Preciso vender o meu carro de cor vermelha”, você consegue entender perfeitamente minha frase. Agora vamos mudar a sintaxe para: “Cor vender o preciso carro de vermelha meu”, perceba que são as mesmas palavras utilizadas no exemplo anterior, porém com a ordem totalmente diferente, gerando uma frase totalmente sem sentido – afetando o resultado. Nesta situação, a ordem dos fatores com toda certeza pode alterar o produto.

A Modelagem na prática

Para que o processo de modelagem seja bem sucedido, você deverá ficar atento aos mínimos detalhes de como executar determinada ação. Você precisa se tornar um detetive, como Sherlock Holmes. A observação é um detalhe muito importante. Se for preciso, crie o hábito de

anotar todas as ações de seu modelo, como por exemplo, movimentos, gestos, postura e expressões faciais, e também as crenças e ideias sobre o que é possível de se realizar.

Irei compartilhar com você, minha própria experiência de modelagem nas artes marciais. Quando eu estava iniciando no taekwondo, tive muita dificuldade para aprender praticamente todos os movimentos. Os chutes para mim eram muito difíceis de executar, os movimentos com as mãos, as sequências, chamadas de *poomse*, tudo era muito complexo para mim, e pensei até em desistir de tudo aquilo. Eu estava realmente frustrado por isso, já que eu queria chutar como meu professor e meu mestre.

Então o que fiz para resolver o meu problema, foi conseguir uma fita em VHS emprestada, com a filmagem do mestre executando diversos tipos de chutes. Para que eu pudesse estudar como o mestre (modelo) chutava, eu assisti a filmagem aproximadamente trinta vezes, analisando todos os detalhes, como a posição do pé, como ele levantava a perna, como posicionava os braços ao chutar, expressões faciais, o *kiai* (grito), velocidade do

chute e postura corporal. Eu assistia a gravação em duas velocidades: a velocidade normal e depois em câmera lenta.

Depois que eu assistia ao vídeo, eu ia praticar, na tentativa de melhorar a minha técnica de chutes com o objetivo de chutar de forma similar ao meu mestre. Passava horas e horas treinando na academia e também em casa. Confesso que tinha certa obsessão naquilo que estava fazendo. Com o passar do tempo, fui melhorando minha técnica de chutes, e os outros alunos queriam aprender como eu chutava. Logo passei a ser um modelo para eles, ensinando-os o que eu tinha aprendido durante o meu próprio processo de modelagem.

E foi justamente desta maneira, através da repetição e uma boa dose de persistência, consegui conquistar minha faixa preta alguns anos depois. Entretanto, todo este processo que me levou a minha formação, foi resultado de um processo de modelagem, porque de certo modo eu me tornei faixa preta aprendendo e modelando outras pessoas.

Você pode fazer o mesmo. Nós podemos encontrar pessoas que já atingiram o resultado que queremos em

nossa vida, e aprendermos com elas. Tudo que devemos que fazer, é nos tornar amigo delas e segui-las! Graças à tecnologia de hoje, é possível aprender de maneira rápida, tudo aquilo que gostaríamos de aprender, porque hoje vivemos na era da informação, portanto podemos desfrutar desta maravilhosa tecnologia, e buscar ter acesso aos nossos modelos de excelência, que são pessoas que conseguem obter resultados em uma base sistemática e eficaz.

Hoje podemos aprender virtualmente qualquer assunto através da internet, graças aos diversos cursos online existentes. Estamos vivendo em uma era privilegiada, com modelos de excelência espalhados por todos os lados, e em todas as áreas de nossa vida. Basta fixarmos os nossos objetivos e aprendermos como alcançá-los, com aqueles que já são "mestres" naquilo que fazem.

Para isso devemos aprender como entrar em sintonia com estas pessoas e criarmos uma profunda ligação com elas. Na próxima seção, iremos aprender a...

VI – Como criar relacionamentos de alta confiança: *rapport*

Você já passou pela experiência de encontrar alguém pela primeira vez, seja em uma reunião de negócios, em uma festa, em algum curso ou seminário, ou em qualquer outra ocasião, e logo depois de alguns minutos de conversa, vocês pareciam se conhecer a muito tempo? Eu aposto com toda certeza que você já passou por uma experiência assim! Talvez você tenha pensado: “Nossa... parece que eu já conheço esta pessoa há anos, como seu assunto é agradável!” Em contraste, você já passou pela experiência de encontrar com alguém pela primeira vez, e logo depois de três minutos de conversa você tenha pensado: “Que pessoa desagradável!”. O que houve no primeiro exemplo? No primeiro exemplo houve o *rapport*, houve harmonia! No segundo exemplo, aconteceu totalmente o oposto, onde houve desarmonia.

Mas afinal de contas, o que é *rapport*? *Rapport* é uma palavra de origem francesa que significa “relação especialmente única de confiança mútua ou afinidade emocional”. Estabelecer *rapport* é quando você cria

sentimentos de confiança e harmonia, sentimentos de concordância e sintonia com uma ou mais pessoas, baseado em um senso em comum por ambas as partes. O *rappor*t é muito utilizado principalmente no mundo dos negócios, liderança e relacionamentos – em qualquer área onde exista relacionamento entre pessoas. Estabelecer *rappor*t é quando buscamos semelhanças, entrando em contato com o inconsciente de nosso interlocutor.

O fato real é que nós estabelecemos *rappor*t de maneira natural com algumas pessoas – às vezes de maneira inconsciente. Pense nas pessoas que você tem mais afinidade no seu ciclo de amizade, por exemplo. Não é verdade que a maioria de seus amigos tem muita coisa em comum com você no sentido de preferências? Talvez seja pela música, pelo esporte, pela profissão, pela religião ou pelo time de futebol.

O respeito também é outro fator de grande impacto para se estabelecer *rappor*t. A maioria das pessoas adoram ser respeitadas. Quando acontece uma discussão entre casais, o que acontece? Desarmonia. As duas partes quebram totalmente o *rappor*t, criando assim um ambiente

de discordância e em alguns casos, sentimentos de raiva ou mesmo ódio naquele momento. E este exemplo é válido também não só relacionamentos íntimos, mas também em qualquer outro tipo de relacionamento entre pessoas, seja em empresas ou mesmo no ciclo de amizade.

Quando nós estabelecemos *rappport* com alguém, nossa comunicação se torna mais direcionada e eficaz, porque estaremos na mesma sintonia que o outro. A maioria dos grandes líderes são mestres em estabelecer *rappport* com as outras pessoas, em uma enorme escala. Eles se comunicam de maneira que as outras pessoas possam compreender suas palavras, não apenas de maneira intelectual, como também, de maneira emocional. Para que um praticante de PNL consiga aplicar qualquer técnica de maneira efetiva, é preciso estabelecer um bom *rappport* com a outra pessoa antes de tudo. Caso contrário, a outra pessoa irá ignorar tudo aquilo que você irá dizer na mente dela, não acompanhando sua comunicação.

Existem alguns passos para se estabelecer *rappport* de maneira consciente, e claro, sempre usando o bom senso e a congruência ao utilizar a técnica, sem nenhum tipo de

manipulação. Aliás, todas as técnicas de PNL devem ser aplicadas para ajudar as outras pessoas, até mesmo porque, as pessoas que tentam manipular as outras, geralmente são "reveladas" rapidamente. Entretanto, se você adquiriu este livro, tenho toda a convicção de que você é uma pessoa que se preocupa com o bem estar dos outros, e jamais faria mau uso das técnicas.

Como estabelecer *rapport*

Estabelecer *rapport* significa que você irá metaforicamente, "entrar no mundo da outra pessoa", ou seja, você passa a ver o mundo com os olhos da outra pessoa, adotando o mesmo ponto de vista em relação a um determinado assunto. Fazemos isso para compreendermos o modelo de mundo da outra pessoa, como ela pensa, em que ela acredita, o que ela valoriza mais na vida etc. Desta maneira, conseguimos entender mais profundamente o outro, e também lhe oferecendo novas opções de comportamento. Os principais elementos para estabelecermos *rapport* são:

- Expressões Faciais

- Posturas
- Movimentos Corporais
- Gestos
- Qualidades Vocais
- Palavras
- Respiração

Expressões faciais: Você pode espelhar pequenos detalhes, como movimentos das sobrancelhas, movimentos dos lábios, se houver algum movimento do nariz, etc.

Posturas: É preciso que você ajuste a sua postura de maneira que você fique na mesma posição – discretamente – que a outra pessoa está no momento.

Movimentos corporais: Perceba se há algum tipo de movimento do corpo que seja evidente e que talvez possa ser repetitivo. Como por exemplo, o movimento da cabeça, ou outro tipo de movimento, como o piscar dos olhos.

Gestos: Espelhe os gestos da outra pessoa, mas lembre-se que isso deve ser feito de maneira elegante e sutil. Por exemplo, gestos com as mãos, gestos com os

braços etc.

Qualidades Vocais: Há diversos elementos na voz, como tonalidade, timbre de voz, velocidade da fala, volume da voz, pontuação, etc.

Palavras: Palavras, expressões, predicados e mais outros componentes, podem ser também utilizados.

Respiração: Você pode até mesmo acompanhar o ritmo de respiração da outra pessoa.

Você pode ainda, utilizar o *espelhamento cruzado*, que consiste em usar algum aspecto da outra pessoa que seja totalmente diferente do seu, como por exemplo, enquanto a outra pessoa respira você pode bater um de seus pés no mesmo ritmo da respiração dela.

O *rapport* é fundamental também nos negócios, pois é preciso entrar em sintonia com o cliente, fornecedor e parceiros, e conhecer suas necessidades, para que você possa atendê-las da melhor forma possível. Ou se você trabalha numa empresa, e gostaria de receber um aumento de salário, novamente, você precisaria entrar em *rapport* com o seu chefe ou gerente, para que você possa lhe

comunicar de forma eficiente, que os seus serviços prestados na empresa têm um grande valor, e que por esse motivo, você deva merecer uma melhor remuneração. Tudo é questão de estabelecer um bom *rapport*.

Quando você utiliza o *rapport* de forma consciente, você aumenta as chances de conseguir o resultado que deseja. Porque todo este conceito se baseia em ter uma boa comunicação – verbal e não verbal.

Exercício com *rapport*

Agora é hora de praticar. Convide um amigo, ou uma amiga, para que possam praticar o seguinte exercício:

1. Selecione um assunto com seu amigo(a), para que vocês possam discutir por durante aproximadamente dois ou três minutos.
2. Uma vez escolhido o assunto, inicie a conversa de aproximadamente cinco minutos, usando o que você aprendeu. Entre em *rapport* com o(a) parceiro(a) tendo em mente que você deve espelhar os gestos,

postura, movimentos do corpo, expressões faciais, etc. Sempre procure por semelhanças, porque você aumentará a eficiência do seu *rapport*.

3. Agora avalie como foi o exercício. Anote alguns pontos de como você se sentiu durante o exercício. Pergunte ao parceiro(a) como ele(a) também se sentiu durante a conversa. Em que parte da conversa houve mais semelhanças entre vocês? O que você percebeu neste exercício, que poderia adotar como aprendizado para situações futuras? Anote todas as respostas.

Pontos importantes

Outro ponto importante do *rapport*, é que o faremos com pessoas que admiramos, ou mesmo, pessoas que espelhamos e/ou gostaríamos de nos tornar. Pense a respeito. Quais são as pessoas que mais você admira em sua vida? Pense em seu heróis... Talvez personagens de TV, filme ou alguma personalidade importante. Ou talvez, alguém de sua família, seu pai, sua mãe – alguém que você se sente profunda admiração. O que realmente lhe atrai

nessa pessoa? Os valores? Estilo de vida? Forma de pensar? Perceba que alguns desses elementos em comum, são suficientes para criar *rapport*.

Quando assistimos um filme, por exemplo, logo identificamos com o personagem principal. Já percebeu isso? Entramos em *rapport* com os valores, ideais, missão, habilidades, qualquer coisa que nos chame atenção. Por esse motivo, a indústria cinematográfica americana, tem faturamentos multimilionários. Por que? Porque eles são capazes de produzir grandes filmes, que criam *rapport* com as massas. Em consequência disso, faturam altíssimos sete dígitos com lançamentos (e relançamentos), de filmes famosos.

Por isso, é importante estarmos conscientes do poder do *rapport*. Com tempo e prática, a habilidade de estabelecer *rapport* se torna inconsciente. E esta habilidade pode ser muito útil quando vamos participar de alguma entrevista de emprego, visitar clientes, falar em público, ou mesmo, conversar com diferentes pessoas (e procurar compreendê-las). Mesmo pessoas rotuladas como “difíceis”, podem ser compreendidas com o uso

correto do *rapport*. Isso acontece quando deixamos o julgamento de lado, e passamos compreender melhor a forma como pensam, agem e se comportam.

A maneira mais rápida para se estabelecer *rapport* com alguém, é fazer perguntas. No entanto, temos que fazer perguntas certas. Perguntas certas, significam, perguntas que induzem as pessoas criarem pontos de concordância na comunicação. São os pontos de concordância que nos mantém conectados. Os pontos de discordância, nos repelam. Por este motivo, se quisermos estabelecer um bom *rapport* com alguém, devemos nos conectar com os pontos de concordância.

Esta distinção é fundamental para um bom *rapport*. Afinal, quando assistimos ao um filme, sempre torcemos para o herói. Já o vilão do filme, tudo que queremos é que seja derrotado. E em filmes em que o vilão não é derrotado, e o contrário acontece, ou mesmo, o herói é morto, ficamos decepcionados com o filme.

Portanto, seja o herói em sua comunicação e crie ótima sintonia com as pessoas. Nosso sucesso pessoal ou profissional, depende do maior número de pessoas que

podemos ajudar: família, colegas de trabalhos, funcionários, parceiros, etc. Como qualquer outra técnica de PNL, quanto mais você praticar *rappport*, mais hábil se tornará.

Na próxima seção, aprenderemos a como nos livrar de medos e fobias que impedem a maioria das pessoas a irem mais além na busca de objetivos.

...

VII – Eliminando medos e fobias com a PNL

Medo. O estado emocional do medo para muitas pessoas parece ser algo incontrollável. Existem diversos tipos de medos e fobias, como por exemplo: medo do escuro, medo de altura, medo da morte, medo de falar em público, medo de animais ou insetos, entre outros. O medo também está relacionado ao nosso instinto de sobrevivência, ou um estado de alerta para que possamos de certo modo nos defender quando surgir este tipo de emoção.

A fobia por outro lado, geralmente é gerada quando uma pessoa tem uma experiência marcante, um momento em que o cérebro é informado de que aquele estímulo específico desencadeia tal experiência – às vezes uma experiência de dor. Eu pessoalmente tive a experiência de quase morrer afogado em uma piscina. Eu deveria estar com 11 ou 12 anos de idade. O fato é que eu pulei em uma piscina, que era funda (sem checar antes), onde eu não alcançava o fundo.

O fato era que eu estava aprendendo a nadar, e naquela situação eu não conseguia nem me lembrar do

básico que aprendi. O que houve foi que entrei em pânico e comecei gritar por socorro. Naquele momento eu estava me afogando pra valer! Alguém percebeu que minha situação era realmente grave. A pessoa pulou na água, e me ajudou a sair da piscina. Acho que nunca tinha bebido tanta água em minha vida, como naquele dia. Depois que me recuperei do susto, uma pessoa sabia sugeriu para mim que entrasse na água novamente. Mesmo aquela pessoa não tendo conhecimento de PNL, mesmo assim, ela foi capaz de cortar o mal pela a raiz – quando entrei na água novamente, não houve tempo para eu desenvolvesse uma fobia, o que poderia ter acontecido naturalmente.

Por outro lado, a fobia pode ser considerada com um aprendizado acelerado. Como isto acontece? Porque basta que a pessoa tenha apenas uma única experiência (com muita intensidade emocional), para tê-la registrada profundamente no cérebro. A fobia com certeza é um tipo de "âncora", no sentido negativo. Além disso, a fobia parece ser algo incontrollável quando alguém a manifesta. Claro que por trás deste comportamento sempre existe uma intenção positiva, entretanto, uma fobia é um conjunto de vários elementos associados no sistema nervoso da

pessoa: elementos visuais, cinestésicos e auditivos.

A maneira com que a pessoa representa a fobia para si mesma tem uma grande relevância. Talvez a pessoa possa representar os elementos visuais em forma de imagens grandes, brilhantes e coloridas em sua mente. O mesmo acontece com os elementos cinestésicos, como arrepio, tensão, calafrio, etc. Tudo isto está associado a cenas, sons e sensações. Uma pessoa com fobia de escuro, por exemplo, pode representar para si o escuro com a presença de monstros e assombrações que ela tenha criado em sua mente, ou até mesmo um filme que ela possa ter assistido na infância.

Perceba que às vezes a pessoa cria todas essas representações ao mesmo tempo, gerando assim um grande pânico, porque o cérebro dispara todas as âncoras (negativas) ao mesmo tempo. Por incrível que pareça, quando se altera qualquer um desses elementos, como tamanho da imagem, distância da imagem, sons e sensações, é possível realizar uma intervenção no estado fóbico.

Já o medo, pode ser um aviso ou alerta, que é preciso

se preparar para algo que no momento aparenta ser incontrolável. O sentimento de medo em relação a alguma coisa é algo normal. A maioria das pessoas sente medo de alguma coisa, como medo de voar de avião, medo de altura, medo de trovões ou relâmpagos, etc. Também sentimos medo quando temos um objetivo a alcançar, e logo surgem algumas barreiras que parecem nos impedir conseguirmos aquilo que desejamos. Isto acontece quando vamos realizar algum exame, teste ou prova importante (vestibular), e de repente começamos a sentir aquele frio na barriga. O que fazer nestas situações? Devemos aprender a controlar o medo.

O medo pode ser seu aliado se você souber controlá-lo. Há pessoas que controlam o medo facilmente. O interessante é que essas pessoas, não é que deixam de sentir medo, elas apenas representam o medo para si mesmas, como forma de ficar num estado alerta e se preparar melhor para a situação, ao invés de serem paralisadas por ele.

Existem diversas técnicas de PNL para se controlar o medo, pois tudo é questão de aprendermos a dirigir a

nossa atenção em um determinado contexto. Todas as sensações que criamos, começam em nossa mente. Compartilho com você agora uma estratégia muito eficaz para eliminar fobia.

Cura rápida de fobia em oito passos

1º passo – Entre em *rapport* e agradeça a parte que protegeu você até agora

Você deve agradecer a parte de seu inconsciente por tê-lo(a) protegido(a) com o comportamento fóbico, pois atrás de todo comportamento sempre existe uma intenção positiva, e a fobia é justamente isso – um sistema de proteção do inconsciente, para lhe defender de algo que possa parecer perigoso. Agradeça a parte que protegeu você até o presente momento, porque daqui em diante nós iremos atualizar as informações para que a parte responsável por esta função possa cumpri-la, de melhor maneira.

2º passo – Verifique como será o seu estado desejado, depois do processo de cura

Imagine como você se sentirá quando superar sua fobia, qual será a sensação? Como sua vida será melhorada em termos positivos? Feche seus olhos e visualize a mudança positiva que ocorrerá depois do processo. Lembre-se de trabalhar o sistema VAC de olhos fechados para uma maior eficiência da técnica.

3º passo – Estabeleça fortes recursos através de âncoras, caso haja necessidade

Busque por recursos e ancore-os: você pode lembrar-se de um ou vários momentos em sua vida em que se sentiu rico de recursos, quando enfrentou algum desafio em sua vida. Talvez isso possa ter ocorrido há muito tempo atrás, ou talvez há poucos anos, ou mesmo há poucos dias... Associe-se com a sensação que você teve naquela situação e reviva a experiência. No momento em que você estiver plenamente associado com a experiência, faça algum gesto com as mãos para ancorar o estado de recursos. Depois disso, quebre seu estado pensando em

algo totalmente diferente. Volte a testar a âncora.

4º passo – Veja a cena onde se deu início à reação fóbica em preto e branco

Com os olhos fechados, relembre a cena da primeira vez em que em que você teve a reação fóbica – o importante é que a cena esteja congelada e em preto e branco.

5º passo – Faça a Dissociação Dupla

a) Agora imagine que você está sentado(a) no meio de uma sala de cinema, com a imagem parada em preto e branco, onde aparece você mesmo.

b) Agora faremos uma dupla dissociação. Imagine que você está saindo do seu corpo, onde você está sentado(a) e indo para a sala de projeção, onde você possa ver a sua cena fixa na tela em preto e branco.

c) Você terá 3 diferentes lugares simultaneamente:

- Posição na tela
- Posição na plateia
- Posição na sala de projeção

d) Ancore quando a dissociação estiver completa certificando que a âncora estará disponível quando precisar.

6º passo – Passe o filme em preto e branco

Enquanto você continua na cabine de projeção, veja a si mesmo(a) na plateia assistindo ao filme em preto e branco da situação fóbica congelando a cena quando o filme finalizar. Se tiver uma sensação desconfortável, dispense as âncoras de recursos.

7º passo – Volte o filme em sua mente

a) Coloque cores na imagem congelada da última cena e saia da sala de projeção, voltando para o seu lugar na plateia integrando assim as duas posições.

b) Neste momento, vá para a tela e entre na

imagem fixa final, reassociando, e passando o filme daquela situação de traz para frente, sendo a imagem colorida, no tempo de dois a três segundos. Emita um som enquanto volta o filme.

8º passo – Faça o teste e em seguida faça a “ponte para o futuro”

Perceba se ao final do exercício você sentiu uma sensação de alívio ou se ainda você sente alguma sensação de desconforto. Se sentir alguma sensação de desconforto, volte e repita todos os passos até ter certeza que as sensações fóbicas tenham desaparecido. A eficiência desta técnica está justamente na repetição e velocidade, pois é dessa forma que nosso cérebro registra o aprendizado de maneira apropriada.

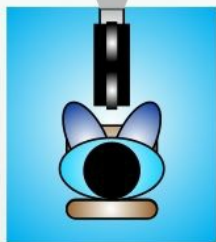
Faça uma ponte para futuro, imaginando como você vai reagir frente à mesma reação fóbica que tinha no passado de maneira que agora você possui todos os recursos necessários para lidar com a situação de maneira positiva.



Você na tela do cinema



**Você sentado
na cadeira do cinema**



**Você (associado)
na sala de projeção**

**Modelo de dupla
dissociação**

Vencendo o medo através de informações

O medo para algumas pessoas pode ser algo que irá paralisá-las em determinadas situações, mas o grande X da questão é você saber controlar o seu medo. Você pode usar o medo ao seu favor quando aprende o que está por trás desta sensação. Analisando de um ponto psicológico, o medo pode se transformar em uma força que moverá você adiante, em vez de paralisá-lo. Como é possível de se realizar isto?

A resposta é você agir por antecipação e se preparar para aquela situação onde aparentemente você sente medo.

Podemos sentir medo antes mesmo que a situação ocorra de fato, baseada em nossos sentidos e evidências. A sensação do medo é criada em nossa mente, baseada em experiências que vivenciamos ou mesmo aquelas

experiências em que apenas imaginamos em nossa mente. Na verdade, nosso cérebro não consegue diferenciar algo que vivenciamos realmente com algo que apenas imaginamos – aquela imagem mostrada ao cérebro é tomada como verdade inquestionável.

Isto explica porque às vezes temos alguns sonhos ou pesadelos que parecem ser reais naquele momento, até que acordamos e nos damos conta de que tudo não passou de um susto, e o que realmente houve foi mais uma peça que nosso inconsciente nos pregou.

O curioso é que na maioria das vezes, aquilo que tememos, nem mesmo ocorre. Entretanto, no momento em que criamos a sensação de medo, nós passamos a experimentá-lo em nosso corpo, como se fosse real.

Outra maneira de usar o medo a seu favor é reunir o máximo de informações sobre o tipo de medo que se sente. Quanto mais informações você tiver, mais conhecimento sobre a situação você terá. Pense nisso, o medo muitas vezes pode estar ligado à falta de informações. Se você tiver a informação necessária, você é capaz de lidar com seu medo de maneira consciente,

porque estará ciente daquilo que realmente lhe causa medo.

A PNL é justamente uma ferramenta que busca reunir o máximo de informações sobre a situação de medo. A PNL trabalha em desfazer aquele “nó” que se forma no inconsciente da pessoa que sofre algum tipo de limitação emocional. Para lidar não só com o medo, mas também com outros tipos de emoções negativas, a PNL busca informações nos mínimos detalhes baseadas em como estamos representando aquela experiência para nós mesmos.

Uma criança com medo de escuro, por exemplo, talvez tenha pouca informação para lidar com esta situação. Talvez a criança tenha tido algum susto ou mesmo tenha ouvido histórias de fantasmas e assombrações, e agora seu inconsciente tenta mantê-la protegida daquilo que parece ser uma ameaça.

Geralmente quando a criança vai deixando a fase da infância, ela começa a perceber que aquilo que ela temia já não faz mais sentido, e logo, naturalmente, vai deixando aquela ideia para trás. Em outros casos, algumas pessoas

não conseguem se livrar do medo e muitas vezes procuram ajuda de um especialista para resolver sua situação.

Podemos mudar as sensações vinculadas ao medo, mudando nossas representações internas – nosso foco, por meio das submodalidades visuais, auditivas e cinestésicas, ou podemos mudar nossa fisiologia, por meio de nossa postura corporal expressões faciais e gestos.

...

VIII – Uma maneira eficaz para alcançar os seus objetivos: T.O.T.S.

O primeiro passo que você deve seguir quando se fala em alcançar objetivos dentro da PNL, é você avaliar qual é o seu estado atual (EA), e antecipar como será o seu estado desejado (ED). O EA é justamente o seu estado emocional presente, ou seja, as habilidades, capacidades e recursos que você já tem disponível agora. O ED é o seu objetivo, as emoções e sensações que você deseja ter e vivenciar no futuro, e que não estão presentes neste momento (EA).

Para que você consiga atingir os objetivos que deseja alcançar em sua vida, será necessário que você avalie os resultados de cada ação empregada no processo, para verificar se você está próximo de conseguir aquilo que deseja (ED), ou se há necessidade de mudar suas ações e consequentemente mudar sua estratégia.

Existe uma estratégia na PNL conhecida como T.O.T.S. – Teste – Operação – Teste – Saída, que pode nos auxiliar na conquista de nossos objetivos. O T.O.T.S. é um modelo de pensamento pragmático que fornece informações necessárias que precisamos ter conhecimento, para

verificarmos se estamos perto ou distante daquilo que almejamos alcançar.

Por exemplo, a criança quando aprende caminhar, não acorda um dia e pensa: “Bem, não sei andar... mas hoje decidi que vou sair andando!”. Não é bem assim que funciona processo, certo?

A criança antes de começar a dar os primeiros passos, passa por um processo de aprendizagem. O que acontece durante o processo de aprendizagem? A criança tem que praticar passo a passo até que consiga desenvolver a coordenação necessária para caminhar, o que leva certo tempo.

Primeiro ela faz o teste com os primeiros passos, com ajuda de alguém – *Teste*. Depois de alguns passos iniciais, a criança já adquiriu certa prática e também aumentando a distância caminhada, já realizando alguns pequenos progressos – *Operação*. A criança começa ganhar mais confiança, e com isso, começa a caminhar cada vez mais rápido, chegando até dar umas corridinhas. E adivinhe o que acontece? A criança geralmente cai, mas se levanta logo em seguida – *Teste*. Depois de realizar este processo

por diversas vezes, a criança finalmente consegue se equilibrar e sai caminhando normalmente – *Saída*.

Este exemplo é apenas uma analogia para explicar o conceito do T.O.T.S., para que você possa compreender como esta estratégia funciona na prática. O T.O.T.S. pode ser usado em qualquer forma de aprendizado, porque esta estratégia pode nos fornecer boas evidências daquilo que estamos fazendo, e principalmente quando o assunto é alcançar objetivos. Uma boa formulação de objetivos, significa ter uma boa estratégia que seja clara e específica.

Você sabe quais são os elementos fundamentais que compõe o T.O.T.S.? Iremos agora analisá-los:

1 – Ter um objetivo

Ter um objetivo definido é o primeiro quesito para que a estratégia T.O.T.S. seja eficiente. Qual é o seu objetivo? O que você realmente deseja alcançar? Tenha sempre em mente que nosso cérebro terá mais poder de "fogo" quando mostramos a ele um alvo a atingir.

2 – Ter evidências sensoriais para que você possa avaliar seus resultados

O que você irá ver, sentir e ouvir quando atingir seu objetivo? Como você saberá que terá atingido o seu objetivo (baseado nos sentidos)? Seja específico na descrição de seu resultado pretendido, tendo um objetivo bem definido.

3 – Ter flexibilidade mental e comportamental, criando assim opções para lidar com os possíveis desafios que poderão surgir pelo caminho.

Crie o maior número de opções possíveis para ter certeza que você terá outros meios de alcançar o que deseja, caso as suas ações não gerarem os resultados pretendidos. Quanto mais opções você tiver, mais você aumentará suas chances de ser bem sucedido na conquista de seus objetivos. Lembre-se que a flexibilidade é uma poderosa ferramenta comportamental para conquista de resultados satisfatórios, e você deverá mudar sua estratégia até

conseguir atingir seu objetivo. Lembre-se do exemplo de Thomas Edson, quando ele estava no processo de invenção da lâmpada elétrica.

Processo de Utilização do T.O.T.S.



O próximo passo agora é você mapear seu objetivo especificamente, dentro das 8 leis para a especificação de objetivos. Procure um lugar tranquilo, para que você possa deixar a sua mente fluir, e lembre-se que o segredo para uma boa formulação de objetivos é você usar a sua imaginação. Pegue papel e caneta e mãos à obra!

Oito leis para a especificação de objetivos

Lei 1 – Descubra qual é o seu estado desejado

a) Estabeleça seu objetivo em termos positivos. A maioria das pessoas quando é questionada sobre quais são suas metas e objetivos desejados, por incrível que pareça, elas passam a maior parte do tempo dizendo aquilo que "não querem" em suas vidas, ao invés de dizer o que querem.

b) Tenha certeza que você está no controle do seu objetivo. Portanto **inicie-o** e **controle-o**, e que você também não dependa da mudança de comportamento das outras pessoas. Você é responsável pelo seu próprio comportamento.

c) Descreva seu objetivo especificamente em termos sensoriais. O que as outras pessoas irão ver, ouvir ou sentir quando você atingir seu objetivo? Como você caminhará, como você gesticulará?

Como será sua postura? Quais serão suas crenças possibilitadoras (seu mindset)? Como será o seu nível de autoconfiança?

d) Inicie por áreas da sua vida. Se seu objetivo for grande e generalizado, comece por uma área de cada vez. Por exemplo: na área da saúde, o meu objetivo é... É recomendável estabelecer objetivos para cada área de nossa vida.

Lei 2 – Procedimento de evidência

Como você saberá que já terá alcançado o seu objetivo? O que você ouvirá, verá e sentirá, quando tiver atingido o que deseja agora? Tenha certeza de ter boas evidências, para que você possa reconhecer de fato, aquilo que antes almejava. Por exemplo: "Quando eu estiver conversando em alemão com pessoas nativas, é porque já terei dominado o idioma".

Lei 3 – Especifique o contexto

Onde, quando e com quem você terá alcançado seu

objetivo? Descreva os lugares, pessoas e situações que você irá vivenciar, quando tiver alcançado o que deseja. Lembre-se de ser o mais específico possível. Clareza é poder.

Lei 4 – Verifique se seu objetivo é ecológico

O seu objetivo pode trazer algum problema para você ou para outras pessoas ao seu redor? De que maneira a sua vida será afetada quando atingir aquilo que deseja? Caso o seu objetivo tenha algum aspecto não ecológico ou mesmo negativo, reformule-o até que se torne positivo para todos.

Lei 5 – Descubra suas limitações atuais

Quais são as possíveis limitações atuais? O que te impede de atingir seu objetivo hoje? Quais recursos, habilidades ou capacidades que lhe falta no momento? Descreva o seu estado atual.

Lei 6 – Descreva quais são seus recursos

disponíveis

Quais recursos e habilidades que já estão disponíveis a você? Faça uma descrição de todos os seus recursos: emocional, físico, financeiro, potencialidades, habilidades, capacidades etc.

Lei 7 – Descreva quais recursos adicionais que você precisará para alcançar seu objetivo

Que recursos adicionais você precisa para alcançar o seu objetivo? Onde você conseguirá acessar tais recursos? Quais pessoas podem lhe ajudar a alcançar o seu objetivo?

Lei 8 – Crie opções para atingir seu objetivo

a) Você tem mais de uma maneira para chegar ao seu objetivo? Quais outras maneiras você poderia utilizar para atingir seu objetivo, caso a primeira estratégia não funcionar?

b) O seu primeiro passo é específico e

alcançável? O ideal é que iniciemos nossa jornada com passos simples, porque desta maneira conseguiremos realizar pequenas metas que nos deixarão empolgados o suficiente para buscarmos a realização de grandes objetivos. Procure sempre fixar objetivos alcançáveis para si mesmo.

Muitas pessoas estabelecem seus objetivos, fazem a sua lista especificada, no entanto, se esquecem de **visualizá-la** diariamente. É importante você criar seus objetivos, e também condicionar sua mente para que possa alcançá-los.

A sua lista de objetivos deverá ficar exposta e visível, como um alvo a ser atingido, portanto, você precisa lembrar o que deseja, ao seu cérebro, todos os dias, até que possa ter alcançado o seu resultado.

...

Pensamentos finais

Gostaria de agradecer a você pelo seu esforço em finalizar a leitura deste livro, pois as estatísticas mostram que a maioria das pessoas que compram livros, nem sequer chegam ao segundo capítulo. Parabéns pela sua determinação e esforço em finalizá-lo.

Espero que este livro tenha lhe ajudado de alguma forma, pois as estratégias que apresentei a você leitor ou leitora, têm feito uma grande diferença em vida também. É sempre muito bom compartilhar informações de qualidade com outras pessoas, pois desta maneira enriquecemos diversas vidas, e de certo modo, fazemos deste mundo um lugar melhor para se viver.

Lembre-se que o segredo para ser um bom praticante de PNL é a prática. Quanto mais você praticar os conceitos e técnicas, mais habilidoso(a) você se torna. Lembre-se também que você é o responsável pelas suas próprias ações, e todas as nossas ações geram algum tipo de resultado. Moldamos o nosso próprio destino.

Uma das grandes vantagens em ter conhecimento de PNL, está na maneira que aprendemos a interpretar as situações de nossa vida. Você passa a ter um leque de opções de interpretações e comportamentos em sua vida, e conseqüentemente, você consegue se beneficiar de tudo que a vida lhe oferece, mesmo em situações difíceis.

Conhecer PNL também não significa que você não experimentará emoções negativas... Você esporadicamente irá experimentá-las... E muitas delas... Brincadeira! Entretanto, quando as emoções negativas surgirem, você será capaz de identificá-las com um sorriso no rosto, e rapidamente mudá-las, e será capaz ainda de encontrar um significado fortalecedor em virtualmente qualquer situação. Desde que você se comprometa em encontrá-lo, em suas experiências. Confesso que isso às vezes não é fácil... Mas com esforço, é sempre possível.

Você poderá usar a PNL em diversas áreas da sua vida, pois sempre haverá alguma necessidade de mudança ou mesmo progresso, pois sempre estaremos fixando novos objetivos em nossa vida. Esse é propósito dos objetivos: fazer-nos crescer, aprender e contribuir com as

peessoas ao nosso redor.

Desejo a você que tenha muito sucesso em sua vida pessoal e profissional, e desejo também que você faça uma diferença positiva na vida de outras pessoas, pois todos nós fazemos parte de um único sistema, já que estamos todos "ligados". Foi um grande prazer para mim servi-lo de alguma forma.

Gostaria de desenvolver uma mentalidade mais Produtiva?

Grande parte da população, têm dificuldades para fazer com que suas metas e objetivos aconteçam. As pessoas querem alcançar resultados, no entanto, se deparam com hábitos improdutivos. E um desses hábitos, é o famoso hábito da procrastinação. Para que você realize ações e atividades importantes, em uma base consistente, você deve desenvolver uma mentalidade mais produtiva.

Quando você sabe quais resultados deseja alcançar com suas ações, você simplesmente entra em campo, e executa o que precisa ser feito de forma automática. Você cria um estado emocional de alta produtividade, e alto desempenho. No meu livro, *Como Parar de Procrastinar: Desenvolva Uma Mentalidade Mais Produtiva*, você descobrirá como acionar o seu melhor desempenho para conquistar os seus objetivos.

[>> Clique aqui e descubra como parar de procrastinar <<](#)

Agradecimento

Gostaria de agradecer sua escolha em adquirir este livro. Sei que poderia ter escolhido outros livros relacionados ao assunto, entretanto, você decidiu escolher o sistema que compartilhei com você nas páginas acima.

Peço-lhes que cedam um ou dois minutos de seu tempo para deixar sua avaliação na Amazon ([clique aqui](#)). Esse feedback irá me ajudar a escrever outros temas no formato Kindle, que lhe ajudarão a alcançar os resultados que deseja. Se gostou deste livro, deixe-me ficar sabendo!

Sobre o Autor

LUIZ FELIPE CARVALHO é Master e Trainer em Programação Neurolinguística, empreendedor desde os 19 anos, fundador e autor do site [***FocusLife***](#). Luiz Felipe é também artista marcial, faixa-preta em taekwondo.

Luiz Felipe vive na cidade de Varginha, Minas Gerais.

Página de Luiz Felipe amazon.com/author/luizcarvalho

Saiba mais sobre o *FocusLife* acessando <http://www.focuslife.com.br>